

GUIA PARA EXPORTAR A JAMAICA



TABLA DE CONTENIDO

1. PANORAMA ECONOMICO Y POLITICO	4
1.1. Población y geografía	4
1.2. Análisis de la Economía	5
1.3. Análisis del Entorno Político	11
2. COMERCIO EXTERIOR	13
2.1. Análisis del comportamiento de la Balanza Comercial	13
2.1.1. Importaciones	14
2.1.2. Exportaciones	15
2.2. Análisis del Intercambio Bilateral con Colombia	16
2.2.1. Exportaciones Colombianas hacia Jamaica	17
2.2.2. Importaciones colombianas provenientes de Jamaica	19
3. ACUERDOS COMERCIALES	20
3.1. Comunidad del Caribe - CARICOM	20
3.2. Colombia- CARICOM	20
3.3. Venezuela - CARICOM	21
3.4. República Dominicana-CARICOM	22
3.5. La Iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI)	23
3.6. CBI II Secciones 215 y 222	24
3.7. "Caribbean Bassin Trade Partnership Act" Ley de Comercio y Desarrollo del 200025	
3.8. Acuerdo de Comercio y Cooperación Económica entre la Comunidad del Caribe	
(CARICOM) y el gobierno de la República de Cuba.....	26
3.9. Acuerdo entre los países de la Mancomunidad del Caribe y Canadá -CARIBCAN	
(Commonwealt Caribbean Countries Tariff - CCCT).....	26
3.10. Acuerdos con Países del África, Caribe y Pacífico (ACP) - Convención de Lomé	27
3.11. Sistema Generalizado de Preferencias.....	28
3.12. Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) Japón	29
4. REGULACIONES Y NORMAS AMBIENTALES, RESTRICCIONES Y	
REQUERIMIENTOS ESPECIALES.....	30
4.1. Regulaciones y Normas Ambientales.....	30
4.2. Barreras al comercio	30
4.3. Aranceles y otros impuestos a las importaciones	32
4.3.1. Valoración de los Aranceles	32
4.4. Regulaciones de las importaciones.....	33
4.4.1. Licencias de Importación	33
4.4.2. Estándares	33
4.5. Etiquetado y Empaque.....	34
5. MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	36
5.1. Distribución	36
5.2. Técnicas de Mercadeo	36
6. FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS.....	39
6.1. Agentes / Distribuidores	39

6.2. Franquicias	39
6.3. Joint Venture / Licencias	39
6.4. Como crear una Empresa o Negocio en Jamaica	39
7. LEY DE INVERSION EXTRANJERA	41
7.1. Incentivos a la Inversión.....	43
7.2. Control de Cambios	44
8. LEGISLACION LABORAL.....	45
9. LOGISTICA Y TRANSPORTE	48
9.1. Acceso Marítimo	48
9.2. Acceso Aéreo.....	49
9.3. Otros aspectos para el manejo logístico en destino.	49
10. CULTURA DE NEGOCIOS.....	52
10.1. Ética de Negocios	52
10.2. Costumbres	53
10.3. Reuniones	53
10.4. Dinero	53
10.5. Comunicaciones	54
10.6. Días Festivos	55
11. PROCESO DE INMIGRACION DE LOS EMPRESARIOS	56
12. EMBAJADAS Y OFICINAS COMERCIALES DE PROEXPORT COLOMBIA.....	58
12.1. Embajada de Colombia en Jamaica	58
12.2. Embajada de Jamaica en Colombia.....	58
12.3. Representación de Proexport Colombia en Caribe.....	58
13. FUENTES.....	59
13.1. Disponibles en Internet.....	59
Tabla 1. Principales Indicadores de Jamaica.....	10
Tabla 2. Balanza Comercial de Jamaica	13
Tabla 3. Principales Productos Importados por Jamaica.....	14
Tabla 4. Principales Productos Exportados por Jamaica.....	15
Tabla 5. Intercambio Bilateral Colombo - jamaikino	16
Tabla 6. Principales Productos No Tradicionales Exportados por Jamaica.....	18
Gráfica 1. Balanza Comercial de Jamaica.	13
Gráfica 4. Intercambio Bilateral Colombo - Jamaikino	17
Gráfica 5. Exportaciones Colombianas hacia Jamaica	17
Gráfica 6. Importaciones Colombianas desde Jamaica	19

1. PANORAMA ECONOMICO Y POLITICO

1.1. Población y geografía

Jamaica es la tercera isla más grande de las Indias Occidentales. Está situada 144 km al sur de Cuba y tiene 10.991 km cuadrados de superficie. La isla es la prolongación en superficie de una cordillera de montañas sumergidas. Está cruzada por una cadena montañosa que alcanza su cota más alta en el pico Blue Mountain (2.256 metros) en la parte este de la isla. Desde allí la cordillera desciende hacia el oeste en una serie de barrancos arbolados que la cruzan de norte a sur. Muchas de las mejores playas están en la parte occidental y septentrional de la isla¹.

La flora de la isla es rica en plantas con flor, de hecho de las 3000 especies registradas a nivel mundial, 827 se encuentran solo en Jamaica. Hay 500 variedades de helechos y un enorme surtido de orquídeas, buganvillas, hibiscos y otras flores tropicales. La vegetación selvática tropical y subtropical es una de las más exuberantes de todo el caribe. Respecto a la fauna, se puede destacar que Jamaica es el lugar favorito de las mariposas, los colibríes y las focas marinas. A diferencia de otras islas del Caribe, en ésta si se encuentra ganado vacuno. En cuanto al clima se podría decir que es tropical con diferencia de temperaturas dependiendo de la altitud. La temporada de lluvias, bajo la forma de fuertes aguaceros, breves e intensos, se extiende de mayo a noviembre.

Jamaica cuenta con una población multirracial de aproximadamente 2,7 millones de personas, con un predominio notable de africanos. Aunque el inglés es el idioma oficial, una gran mayoría habla el dialecto criollo llamado Creole. Existen también minorías de europeos, chinos, indios, entre otros.

La familia tradicional está constituida por influencias africanas. Entre las diversas formas de estructura doméstica pueden distinguirse: la familia matrilineal (donde la mujer vive con sus hijos en casa de su madre), el matrimonio consuetudinario (que prescinde de los contratos o sanciones de un culto reconocido) y la unión provisional de un hombre y una mujer. El matrimonio legal es índice generalmente de una situación económica floreciente y a los que se les puede permitir una ceremonia que confiere prestigio.

La constitución de 1962 garantizó la libertad de cultos, la mayoría de la población es protestante (Iglesias de Dios, Anglicana, Bautista y Metodista). También hay minorías católica, judía, hindú y bahai. Por otra parte la religión Rastafari goza de gran arraigo y popularidad. Esta religión se sustenta en la creencia de la divinidad

del último Emperador de Etiopía, Haile Selassie (Ras Tafari).

En cuanto a estándares de educación, cuenta con una tasa de alfabetización del 85%, la educación es obligatoria hasta los 14 años. Con respecto a salud y bienestar, la tasa de mortalidad de niños es de cerca de 16 muertes por cada 1.000 nacimientos, la expectativa de vida está cerca de los 75,6 años.

1.2. Análisis de la Economía¹

Rasgos generales de la evolución reciente

La economía de Jamaica creció un 2,6% en 2006, cifra que si bien es relativamente modesta, fue la más alta de los últimos 11 años. El crecimiento se vio impulsado por condiciones macroeconómicas favorables, tales como la baja de la inflación a un 5,8%, la primera de un dígito desde 2002, la disminución de las tasas de interés y el aumento de las reservas internacionales netas. La recuperación de la agricultura (15%) y el buen desempeño de los servicios vinculados al turismo, tales como el transporte y las comunicaciones (4,6%) y el comercio, restaurantes y hoteles (3,9%), animaron la economía.

En 2006 la política económica se orientó por el marco macroeconómico de mediano plazo y el segundo memorando de entendimiento entre el gobierno central y la Confederación de Sindicatos de Jamaica. Las políticas tendieron a crear un ambiente macroeconómico propicio, gracias a la meta de inflación, la disminución de las tasas de interés y la contención del gasto público. La autoridad monetaria redujo las tasas de interés de referencia a 30 y 180 días y la inflación bajó a la mitad, cumpliendo holgadamente la meta de entre un 9% y un 10%. La política monetaria se flexibilizó con la remoción del requisito especial de depósito, que consistía en un encaje secundario impuesto a la banca comercial desde 2002, y aumentó el crédito al sector privado.

Las importaciones aumentaron un 19%, debido principalmente al alza del petróleo, lo que contribuyó a ampliar el déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos, a pesar del sólido incremento de las exportaciones de bienes y la mejoría del balance de servicios. No obstante, dicho déficit pudo compensarse con la inversión extranjera directa y así lograr un superávit global y un aumento de las reservas internacionales netas.

Para 2007 se proyecta una tasa de crecimiento de entre un 3% y un 3,3% del producto, que refleja los cambios registrados en la mayoría de los sectores productivos y un presupuesto público equilibrado para el año fiscal 2007-2008. Se anticipa que el equilibrio fiscal ayudará a bajar las tasas de interés y a facilitar la

¹ Fuente: Estudio Económico de América Latina y Caribe 2006 – 2007, CEPAL. Actualizado el 14/11/07.

expansión del crédito al sector privado. La meta fiscal tiene como premisa respetar los acuerdos del segundo memorando de entendimiento y la capacidad del gobierno de controlar los gastos. La autoridad monetaria proyecta una inflación de un dígito. La expansión de la economía provendría del crecimiento de la inversión interna en turismo y el desarrollo de la infraestructura.

La política económica

Las metas del marco de mediano plazo eran una tasa de inflación de entre un 9% y un 11%, un crecimiento del producto de entre un 3% y un 4% y un déficit fiscal de un 2,5% del PIB. Otras metas eran mantener la relación entre deuda y PIB en un 118,5% y lograr un superávit primario de entre un 10% y un 11%. A pesar de que la tendencia en 2006 se alejaba de las metas en materia de crecimiento, déficit fiscal y relación entre deuda y PIB, las medidas de política en 2006 se flexibilizaron.

a) La política fiscal

En el año fiscal 2006-2007, el gobierno central arrojó un déficit de un 5,6% del PIB, comparado con el 3,5% que anotó en 2005. El déficit fue mayor que el presupuestado que era del 4,2% del PIB, lo que obedece a los ingresos inferiores y a los gastos superiores a lo previsto. Los egresos aumentaron 3,6 puntos del PIB y alcanzaron niveles que no se habían registrado desde 2003, anulando la contención del gasto logrado en 2005. Los ingresos y donaciones, pese a que aumentaron (1,3% del PIB), no alcanzaron a compensar el incremento de los gastos.

El exceso del gasto se observó sobre todo en los egresos corrientes. El pago de intereses y los salarios fueron los principales rubros que determinaron este resultado. El financiamiento del déficit se obtuvo en el mercado local y se reflejó en una emisión de instrumentos de deuda mayor que la proyectada.

El nivel de la deuda pública aumentó a 925.800 millones de dólares de Jamaica en los primeros nueve meses del año fiscal, lo que representa un incremento de un 9,3% y un 133,2% del PIB. La expansión refleja incrementos tanto en la deuda externa como en la interna. Durante el período, la deuda interna alcanzó un 77,2% y la externa un 56% del PIB. El enorme peso de la deuda repercute significativamente en el monto de recursos disponibles para fines distintos del servicio de la deuda.

El aumento de la deuda interna obedeció a una oferta de bonos con tasa de interés variable, lo que hizo subir el componente de este tipo de tasa en el total de la deuda, en comparación con el año anterior. Además, la estructura de la deuda en términos de plazos se cambió a favor de plazos más largos, reduciendo así el riesgo en el refinanciamiento.

El aumento de la deuda externa resultó de un incremento de la deuda con garantía gubernamental debido a una emisión de 200 millones de dólares de Estados Unidos en eurobonos. La deuda externa está compuesta principalmente de instrumentos de largo plazo con tasa de interés fija.

La estrategia futura de gestión de la deuda pública debe orientarse a diversificar la cartera y minimizar el riesgo de la tasa de interés, extendiendo y suavizando el perfil de maduración de la deuda, así como a establecer un eficiente mercado para valores gubernamentales.

b) Las políticas monetaria y cambiaria

La autoridad monetaria implementó una política menos restrictiva en 2006, ya que el Banco de Jamaica flexibilizó la política monetaria en distintas ocasiones. En efecto, las intervenciones de dicho banco apoyaron el mercado de divisas, que se mantuvo relativamente estable. Por ejemplo, el tipo de cambio nominal medio mensual en diciembre de 2006 fue de 67,02 dólares de Jamaica por dólar de Estados Unidos, comparado con 64,67 en diciembre de 2005, lo que constituye una depreciación nominal de un 3,6% de la moneda nacional.

Al finalizar el año 2006, la base monetaria, principal objetivo operativo del Banco de Jamaica, se elevó un punto porcentual del PIB, expansión que se debió en su totalidad al aumento de las reservas internacionales netas. El crédito interno neto se contrajo, producto de la disminución del crédito al sector público (-5,5 puntos), mientras que el crédito al sector privado aumentó (2,8 puntos).

El nivel más alto de las reservas externas se explica por la baja del precio del petróleo en el último cuatrimestre del año, lo que redujo el efecto de las importaciones de combustible sobre la demanda de dólares de Estados Unidos. También hubo significativos ingresos de divisas procedentes del turismo, las remesas y la inversión extranjera directa.

La orientación estricta de la política monetaria se flexibilizó en el segundo trimestre del año y en consecuencia las tasas de interés tendieron a la baja. Por ejemplo, se registró una reducción de las tasas de depósito de la banca comercial, así como de la de préstamos hipotecarios de las sociedades de construcción. Además, se registró un crecimiento de un 2,2% en el sector financiero, debido en parte a la remoción del requisito especial de depósito, en mayo, que el Banco de Jamaica había impuesto en 2002. También se observó mayor actividad de préstamos hipotecarios, porque el Fondo Nacional para la Vivienda elevó su límite de préstamos a los contribuyentes.

Los objetivos de la política monetaria continuaron siendo la estabilidad del mercado de divisas y el aumento de las reservas internacionales. Los activos del

Banco de Jamaica ascendieron a 272.800 millones de dólares de Jamaica al finalizar el año 2006, cifra que señala un aumento de un 10,3% comparada con 2005. El crecimiento de los activos se observó tanto en los activos externos como en los locales. Entre los primeros, los bonos y otros valores de largo plazo representaron el 70% de la expansión.

Evolución de las principales variables

a) La actividad económica

Todos los sectores de los servicios crecieron, mientras que en los productores de bienes solo la agricultura, la silvicultura, la pesca y la minería acusaron desempeños positivos.

La agricultura se recuperó de la baja de un 7,3% registrada en 2005. La tasa de crecimiento de 2006 fue de un 15,8%. La producción de bananos se triplicó y la del café aumentó un 50%, pero aun así en ninguno se recuperó el nivel de cuatro años antes. La situación es similar para los productos del mercado interno. Solo la pesca, que aumentó un 50%, está a un nivel muy superior al histórico. La agricultura, la silvicultura y la pesca se vieron favorecidas por mejores condiciones climáticas. Un tercio del crecimiento de la economía de Jamaica en 2006 corresponde a la recuperación de la agricultura, rubro que contribuye solo un 5,9% al PIB.

El sector de la manufactura continuó con su pobre desempeño, al registrar una baja de un 2,2% en 2006 y un 1,0% en 2005. Se consignó una reducción significativa en los cigarrillos, el cemento y la pintura.² En consecuencia, la participación de la manufactura en el PIB total, que fue de un 13,3% en 2005, descendió a un 12,7% en 2006. La excepción fue la producción de derivados de petróleo. En efecto, la producción de gasolina y diesel duplicó con creces la del año anterior.

La minería creció un 1,7% en 2006. Se observó un aumento de la capacidad instalada en el subsector de la bauxita y la alúmina, pero los conflictos laborales y las condiciones climáticas limitaron el crecimiento en 2006. El subsector de canteras también exhibió mejoras.

El sector de la construcción registró una disminución de la actividad en 2006 (-2,2%), después de haber sido uno de los motores de crecimiento el año anterior (7,0%). La dificultad mayor fue la escasez de cemento, debido a los problemas de control de calidad en la única empresa productora de cemento del país. La escasez de este material afectó al empleo debido a la paralización de varias obras. Se adoptaron medidas para cubrir el déficit de cemento mediante importaciones, pero este proceso se prolongó y recién en el segundo semestre del año se logró superar el problema.

Una de las dos ramas de actividad que más creció fue los hoteles, restaurantes y clubes (12,3%), impulsada por el aumento de las llegadas de turistas (15,3%). Tanto el número de visitantes por aire como los pasajeros de barcos cruceros aumentaron y también subió el gasto medio por turista. También se expandió el sector transporte y comunicaciones (4,6%). El aumento se registró en el transporte de carga debido a las mayores importaciones de petróleo, cemento y acero y a las mayores exportaciones de bauxita y azúcar.

b) Los precios, las remuneraciones y el empleo

La inflación bajó notablemente en 2006, para alcanzar un 5,8% en el año, comparado con el 12,9% en 2005. Los factores que contrarrestaron el incremento de precios fueron el aumento de la oferta de productos agrícolas, que hizo bajar el precio de algunos rubros de alimentos, y hacia el final del año la reducción de los precios internacionales del petróleo. El índice de precios al consumidor (IPC) aumentó en las tres regiones, a saber, el área metropolitana de Kingston, las demás ciudades y las zonas rurales, pero menos que el año anterior. Por ejemplo, el IPC de Kingston y alrededores aumentó un 5,6%, el de otras ciudades un 7,0% y las zonas rurales un 5,2%. Las cifras correspondientes al año anterior habían sido un 12,5%, un 12,9% y un 13,4%, respectivamente. Las cifras desagregadas del IPC muestran que las mayores alzas se produjeron en los combustibles (8,1%), la vivienda (9%) y los alimentos y bebidas (5,8%).

Según una encuesta realizada por la Federación de Empresarios de Jamaica sobre salarios y beneficios laborales, los salarios aumentaron en promedio un 7,9% en 2005 y un 9,2% en 2006, con un aumento del salario modal de un 10%. El salario medio más alto se pagó en el sector de servicios básicos y el más bajo se encontró en el sector educativo. El aumento estimado del salario en 2006-2007 para el servicio público era de un 17,7%. Los aumentos del sector público se rigen por el segundo memorando de entendimiento, que busca moderar los aumentos excesivos. El salario mínimo nacional, que ahora se revisa cada año, aumentó un 16,7%, a 2.800 dólares de Jamaica por semana o 70 por hora.

La fuerza laboral —integrada en su mayor parte por hombres (57,6%) — aumentó un 3,5%. La mano de obra masculina sumó 17.200 personas más, mientras que la femenina agregó 20.700. La mayoría de los nuevos empleos se crearon en el sector de los servicios.

El número de personas sin empleo disminuyó, lo que redundó en una baja de la tasa de desempleo del 11,3% de 2005 a un 10,3% en 2006. La tasa de desempleo masculino fue de un 7,6% y un 7,0% en 2005 y 2006 respectivamente, mientras que para las mujeres las tasas fueron de un 15,8% y un 14,5%, respectivamente.

c) El sector externo

La balanza de pagos arrojó un superávit global por tercer año consecutivo, alcanzando el mismo monto de 230 millones de dólares de 2005. El déficit en cuenta corriente se amplió 87 millones de dólares, para alcanzar los 1.097 millones, cifra que representa un 10,3% del PIB. El deterioro es principalmente atribuible al aumento del déficit en la cuenta de bienes, debido al alza de los precios de los productos de importación tales como el petróleo. El déficit en la cuenta de bienes aumentó 363,5 millones de dólares a raíz de un salto de un 19,2% en el monto de las importaciones, que el fuerte aumento de las exportaciones (27,2%) no alcanzó a compensar. El déficit en la cuenta de bienes fue muy superior al de los últimos cinco años. La salida neta en la cuenta de renta fue 4,8 millones de dólares superior a la de 2005, a raíz de las salidas de las fuertes ganancias de las inversiones.

Los mencionados déficit, fueron solo parcialmente compensados por superávit superiores en la cuenta de transferencias corrientes, el aumento de los servicios turísticos y las exportaciones de alúmina. El balance en la cuenta de servicios aumentó 132 millones de dólares y fue principalmente impulsado por los ingresos de los servicios de viajes, el ítem principal en la cuenta de servicios. Dichos ingresos aumentaron de 1.300 millones a 1.600 millones de dólares en 2006, lo que se debió tanto al mayor número de visitantes como al mayor gasto por visitante. La cuenta de transferencias corrientes mostró un importante y creciente superávit por el aumento de las remesas de jamaquinos residentes en el exterior (9,4%), que alcanzaron los 1.600 millones de dólares.

El déficit en cuenta corriente fue holgadamente compensado por el superávit en la cuenta de capital y financiera. Las reservas internacionales netas aumentaron a 2.318 millones al finalizar el año 2006. Las reservas brutas al final de diciembre alcanzaron para cubrir cuatro meses de importaciones de bienes y servicios no factoriales.

Tabla 1. Principales Indicadores de Jamaica

Datos	2004	2005	2006
Población (habitantes)	2.641.000	2.651.000	2.662.000
Producto Interno Bruto (US\$ millones) a precios corrientes	8.241	8.851	8.232
Producto Interno Bruto (Cambio %) a precios constantes	0,9	1,4	2,6
PIB – per cápita (US\$) a precios corrientes	3.121	3.109	3.092
Tasa de Inflación (%)	13,7	12,9	5,8
Tasa de Desempleo (%)	11,7	11,3	10,3
Tasa de Cambio (J\$/US\$)	61,39	62,6	65,98
Riesgo País (1)			CC

Fuente: Banco de Jamaica, CEPAL, Instituto de Estadística de Jamaica. Actualizado el 17/08/07. (1) AAA= Menos riesgoso; D=Más riesgoso.

1.3. Análisis del Entorno Político ²

Jamaica es desde el 6 de agosto de 1962, un país independiente, gobernado en su totalidad por jamaquinos, sin interferencia de persona alguna, regido por la constitución, la cual entró en vigor el 5 de agosto de 1962.

El sistema de gobierno es democrático, ya que los ciudadanos eligen el gobierno cada 5 años o antes si el Primer Ministro llama a elecciones generales anticipadas. Todo ciudadano mayor de 18 años está habilitado para votar. El parlamento (gobierno de Jamaica) consiste en su Majestad, el senado y la cámara de representantes. La Reina de Inglaterra es representada en Jamaica por el Gobernador General, quien es designado por ella bajo la recomendación del Primer Ministro de Jamaica.

El senado consiste en 21 representantes que son designados por el Gobernador General bajo la recomendación del Primer Ministro y del líder del partido de la oposición. Los senadores escogen entre ellos su Presidente. La Cámara de representantes consiste en 60 miembros quienes son elegidos por los ciudadanos en elecciones que se realizan en un plazo máximo de cinco años.

La responsabilidad del parlamento es la de velar por el bienestar de la isla y de su gente. Se encarga de hacer las leyes y de administrar las finanzas del país. La Rama Judicial, la Fuerza Policial, las Fuerzas de Defensa en Jamaica y otras unidades militares relacionadas con la defensa de la isla, asisten al Parlamento a mantener la ley y el orden.

El principal instrumento de creación de políticas es el Gabinete, que se encarga de la dirección general y del control del gobierno de Jamaica, y sus miembros son responsables ante el parlamento. El gabinete es encabezado por el Primer Ministro, quien es nombrado por el Gobernador General de entre los miembros de la Cámara de Representantes. El Primer Ministro es quien la mayoría del Parlamento escoge como su líder.

Los ministros se forman y pueden cambiar con el tiempo, actualmente existen los siguientes: Ministerios de Finanzas, de salud, de Educación, de Agricultura, de Relaciones Exteriores, de Trabajo y de Comercio. Todos los primeros ministros se convierten en miembros del Consejo Británico y llevan el título de "The Right Honourable" para toda la vida.

Existen tres partidos políticos mayores, el Partido (PNP) Nacional de Gente, el Partido del Trabajo de Jamaica (JLP), y el Movimiento Democrático Nacional

² Fuente: Agencia Central de Inteligencia – CIA. Actualizado el 14/11/07.

(NDM) que se fundó en 1995. El PNP y el JLP han alternado en el poder desde la independencia en 1962. El gobierno de Jamaica está compuesto por los tres poderes públicos.

Rama Ejecutiva

El Jefe de Estado es la Reina Elizabeth II representada por el Gobernador General Kenneth O. HALL (desde el 15 de febrero de 2006). La cabeza del gobierno es el Primer Ministro Bruce GOLDING (desde el 11 de septiembre de 2007).

Gabinete: designado por el gobernador general por recomendación del primer ministro.

Elecciones: Las últimas elecciones fueron el 3 de septiembre de 2007 y las próximas serán en octubre de 2012.

Rama Legislativa

El Parlamento bicameral se compone del Senado (de 21 miembros designado por el gobernador general por recomendación del primer ministro y el líder de la oposición; 13 asientos son asignados por ley para el partido gobernante y 8 para la oposición) y la Casa de Representantes (60 asientos; los miembros son elegidos por el voto popular por un término de cinco años).

Rama Judicial

Corte Suprema de Justicia: designado por el gobernador general por recomendación del primer ministro y la Corte de Apelaciones.

2. COMERCIO EXTERIOR ³

2.1. Análisis del comportamiento de la Balanza Comercial

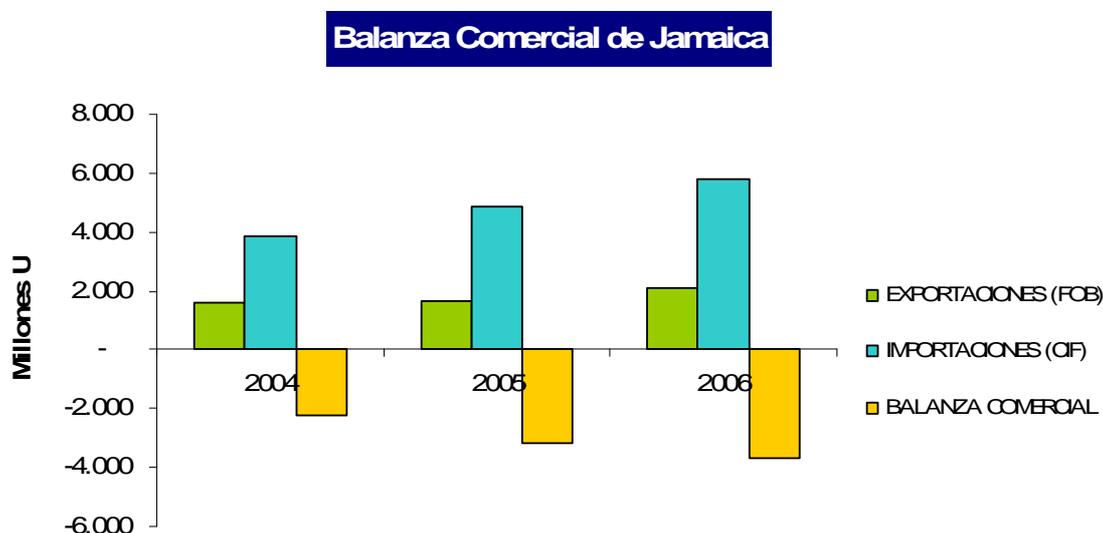
Tabla 2. Balanza Comercial de Jamaica

COMERCIO EXTERIOR	Millones US\$ 2004	Millones US\$ 2005	Millones US\$ 2006
EXPORTACIONES (FOB)	1.586	1.664	2.117
IMPORTACIONES (CIF)	3.850	4.866	5.786
BALANZA COMERCIAL	-2.264	-3.202	-3.669

Fuente: Banco de Jamaica.

La Balanza Comercial de Jamaica en los últimos tres años, ha presentado un déficit creciente, al pasar de US\$2.264 millones en 2004 a US\$3.669 millones en el último año. En 2006, el déficit se incrementó nuevamente a consecuencia de un mayor aumento en las importaciones.

Gráfica 1. Balanza Comercial de Jamaica.



Fuente: Banco de Jamaica

³ Fuente: Banco de Jamaica. Actualizado el 17/08/07.

2.1.1. Importaciones

Durante el período 2004 – 2006, las importaciones han registrado una tendencia creciente al pasar de US\$3.850 millones en 2004 a US\$ 5.786 millones en el último año, presentando un incremento promedio anual de 22,21%. Para el año 2006, se presentó un aumento en las importaciones de 18,91% con respecto al total importado durante 2005.

A continuación se presentan los 10 principales productos importados por Jamaica durante 2005.

Tabla 3. Principales Productos Importados por Jamaica

SUBPARTIDA	DESCRIPCION	US\$ (CIF) 2005	Part.(%) 2005
271000	ACEITES DE PETROLEO O DE MINERAL BITUMINOSO, EXCEPTO LOS CRUDOS, CON UN CONTENIDO SUPERIOR AL 70% DEL PESO	1.031.979.000	21,21
870323	AUTOMOVILES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES CONCEBIDOS PRINPALMENTE PARA TRANSPORTE DE PERSONAS, INCLUIDOS LOS DEL TIPO FAMILIAR Y LOS DE CARRERAS, DE CILINDRADA SUPERIOR A 1500cm3 PERO INFERIOR O IGUAL A 3000cm3	122.904.000	2,53
281512	HIDROXIDO DE SODIO; HIDROXIDO DE POTASIO; PEROXIDOS DE SODIO O DE POTASIO, EN DISOLUCION ACUOSA	119.812.000	2,46
852520	APARATOS DE RADIODIFUSION	74.968.000	1,54
270900	ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERAL BITUMINOSO	38.468.000	0,79
851780	LOS DEMAS APARATOS ELECTRICOS DE TELEFONIA O TELEGRAFIA CON HILOS	37.198.000	0,76
711319	ARTICULOS DE JOYERIA Y SUS PARTES, DE LOS DEMAS METALES PRECIOSOS, INCLUSO REVESTIDOS O CHAPADOS DE METAL PRECIOSO	37.105.000	0,76
300490	LOS DEMAS MEDICAMENTOS, DOSIFICADOS O ACONDICIONADOS PARA LA VENTA AL POR MENOR	36.650.000	0,75
170199	LOS DEMAS AZUCAR DE CAÑA O DE REMOLACHA Y SACAROSA, QUIMICAMENTE PURA, EN ESTADO SÓLIDO	35.825.000	0,74
220210	AGUA, INCLUIDAS EL AGUA MINERAL Y LA GASEADA, CON ADICION DE AZUCAR U OTRO EDULCORANTE O AROMATIZADA	35.418.000	0,73
	SUBTOTAL	1.570.327.000	32,27
	DEMÁS PRODUCTOS	3.295.900.000	67,73
	TOTAL IMPORTACIONES	4.866.227.000	100,00

Fuente: International Trade Centre - ITC, UNCTAD/WTO. Tomado el 17/08/06.

Entre los principales productos importados por Jamaica se encuentran los aceites

de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los crudos, con un contenido de aceites superior al 70% del peso con 21,21%, automóviles de turismo para transporte de personas con 2,53%; hidróxido de sodio, de potasio y peróxidos con 2,46%; aparatos de radiodifusión con 1,54% y aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso con 0,79%, entre los principales. Los diez principales productos importados por Panamá en 2005 concentraron el 32,27% del total.

2.1.2. Exportaciones

Las exportaciones de Jamaica han presentado una tendencia creciente durante los últimos tres años, al pasar de US\$ 1.586 millones en 2004 a US\$2.117 millones en 2006, presentando un incremento promedio anual de 16,34%. Para 2006, se registró un crecimiento significativo del 27,22% con respecto al año anterior.

A continuación se presentan los 10 principales productos exportados por Jamaica en 2005.

Tabla 4. Principales Productos Exportados por Jamaica

SUBPARTIDA	DESCRIPCION	US\$ (FOB) 2005	PART. (%) 2005
281820	OXIDO DE ALUMINIO, EXCEPTO EL CORINDON ARTIFICIAL	1.127.215.000	67,73
260600	MINERALES DE ALUMINIO Y SUS CONCENTRADOS	84.240.000	5,06
170111	AZUCAR DE CAÑA	80.037.000	4,81
220840	RON Y DEMAS AGUARDIENTES DE CAÑA	69.759.000	4,19
220710	ALCOHOL ETILICO SIN DESNATURALIZAR CON GRADO ALCOHOLICO VOLUMETRICO SUPERIOR O IGUAL AL 80% VOL	67.407.000	4,05
220300	CERVEZA DE MALTA	36.171.000	2,17
610910	"T-SHIRTS" Y CAMISETAS INTERIORES, DE PUNTO, DE ALGODÓN	24.586.000	1,48
090111	CAFÉ SIN DESCAFEINAR	22.478.000	1,35
071490	LOS DEMAS RAICES DE YUCA, ARRURUZ O SALEP, AGUATURMAS, CAMOTES Y RAICES Y TUBERCULOS SIMILARES RICOS EN FECULA O INULINA, FRESCOS, REFRIGERADOS, CONGELADOS O SECOS	19.307.000	1,16
720400	DESPERDICIOS DE HIERRO O ACERO	9.366.000	0,56
	SUBTOTAL	1.540.566.000	92,57
	OTROS PRODUCTOS	123.734.000	7,43
	TOTAL EXPORTACIONES	1.664.300.000	100,00

Fuente: International Trade Centre - ITC, UNCTAD/WTO. Tomado el 17/08/06

Entre los principales productos exportados por Jamaica durante 2005 y su

participación respecto al total exportado se encuentran: óxido de aluminio (67,73%), minerales de aluminio y sus concentrados (5,06%), azúcar de caña (4,81%), ron y demás aguardientes de caña con 4,19% y alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico superior o igual al 80% del volumen (4,05%), entre otros. Los diez principales productos exportados por Panamá concentran el 92,57% del total vendido por la República de Panamá.

2.2. Análisis del Intercambio Bilateral con Colombia ⁴

Tabla 5. Intercambio Bilateral Colombo - jamaiquino

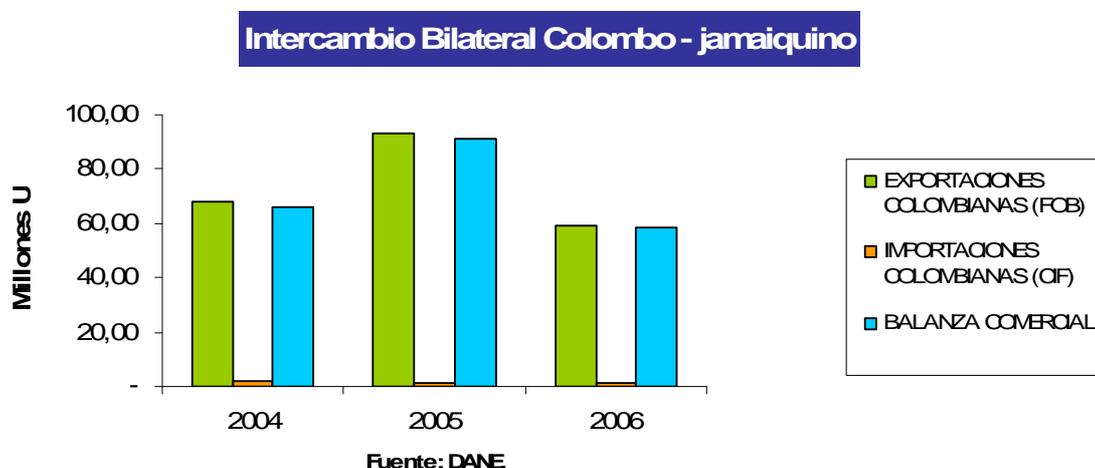
INTERCAMBIO BILATERAL	Millones US\$ 2004	Millones US\$2005	Millones US\$ 2006
EXPORTACIONES COLOMBIANAS (FOB)	68,31	92,91	59,44
IMPORTACIONES COLOMBIANAS (CIF)	2,01	1,54	1,15
BALANZA COMERCIAL	66,31	91,38	58,30

Fuente: DANE.

La balanza bilateral entre Colombia y Jamaica en el período 2004 - 2006 ha presentado superávit variable, al pasar de US\$66,31 millones en el primer año a US\$58,3 millones en 2006. En el último año, el saldo favorable a Colombia se redujo de manera significativa en US\$33 millones con respecto al año anterior.

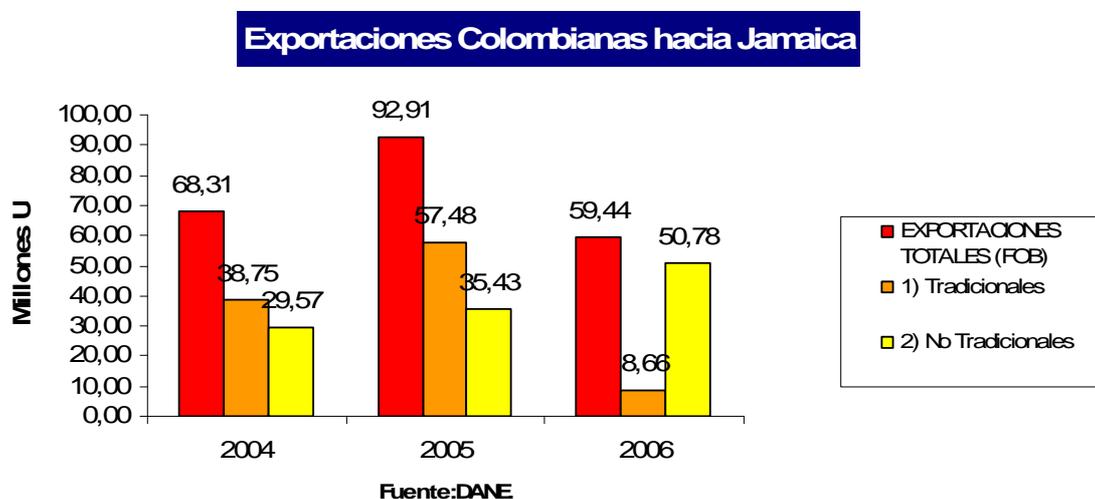
⁴ Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE. Actualizado el 27/08/07.

Gráfica 2. Intercambio Bilateral Colombo - Jamaicano



2.2.1. Exportaciones Colombianas hacia Jamaica

Gráfica 3. Exportaciones Colombianas hacia Jamaica



Las ventas de productos colombianos a Jamaica presentaron durante los últimos tres años un comportamiento variable, registrando tan solo una reducción promedio anual de -5,50%, al pasar de US\$68,3 millones en 2004 a US\$59,4 millones en 2006. En el último año, las exportaciones disminuyeron en 36% con respecto al año anterior.

Las exportaciones de productos tradicionales han registrado una tendencia variable lo cual se tradujo en una disminución promedio anual de 31,27%, al pasar de US\$38,7 millones en 2004 a US\$8,6 millones en 2006. Las exportaciones de este tipo de productos concentran el 14,57% de las exportaciones totales.

Las ventas de productos no tradicionales hacia Jamaica en el período 2004 a 2006, pasaron de US\$29,57 millones en el primer año a US\$50,78 millones en 2006, registrando un incremento promedio anual de 32,64%. En 2006, el crecimiento fue de 43,3% con respecto al año anterior. Las exportaciones de productos no tradicionales concentraron el 85,43% de las ventas totales con destino a Jamaica en 2006.

A continuación se presentan los 10 principales productos exportados por Colombia hacia Jamaica durante 2006.

Tabla 6. Principales Productos No Tradicionales Exportados por Jamaica

POSICION ARANCEL	PRODUCTO	(US\$) FOB 2005	(US\$) FOB 2006	Part.(%) 2006
1701999000	LOS DEMAS AZUCARES DE CANA O DE REMOLACHA Y SACAROSA QUIMICAMENTE PURA, EN ESTADO SÓLIDO	7.124.049	16.811.182	33,10
1701119000	LOS DEMAS AZUCARES EN BRUTO DE CANA, SIN ADICION DE AROMATIZANTE NI COLORORANTE	1.695.705	4.039.290	7,95
2522100000	CAL VIVA	2.730.511	3.976.140	7,83
3903190000	LOS DEMAS POLIESTIRENOS	3.092.524	2.895.772	5,70
2523290000	LOS DEMAS CEMENTOS PORTLAND (GRIS)	-	2.865.346	5,64
1704901000	BOMBONES, CARAMELOS, CONFITES Y PASTILLAS	2.070.718	2.158.429	4,25
0603104000	ROSAS FRESCAS, CORTADAS PARA RAMOS O ADORNOS	1.858.048	1.717.695	3,38
3917299000	LOS DEMAS TUBOS RIGIDOS, DE LOS DEMAS PLASTICOS	-	1.716.276	3,38
4803009000	LOS DEMAS PAPELES DEL TIPO UTILIZADO PARA PEPEL HIGIENICO, TOALLITAS PARA DESMAQUILLAR, TOALLAS, SERVILLETAS O PAPELES SIMILARES DE USO DOMESTICO, DE HIGIENE O DE TOCADOR, INCLUSO RIZADOS (CRÉPES), PLISADOS, GOFRADOS, ESTAMPADOS, PERFORADOS	1.162.915	1.176.861	2,32
6910100000	FREGADEROS (PILETAS DE LAVAR), LAVABOS, PEDESTALES DE LAVABO, BANERAS, BIDES, INODOROS, CISTERNAS (DEPOSITOS DE AGUA) PARA INODOROS, URINARIOS Y APARATOS FIJOS SIMILARES, DE PORCELANA, PARA USOS SANITARIOS	781.893	834.220	1,64
	SUBTOTAL	20.516.363	38.191.212	75,20
	OTROS PRODUCTOS	14.915.619	12.592.949	24,80
	TOTAL NO TRADICIONALES	35.431.983	50.784.162	100,00

Fuente: DANE.

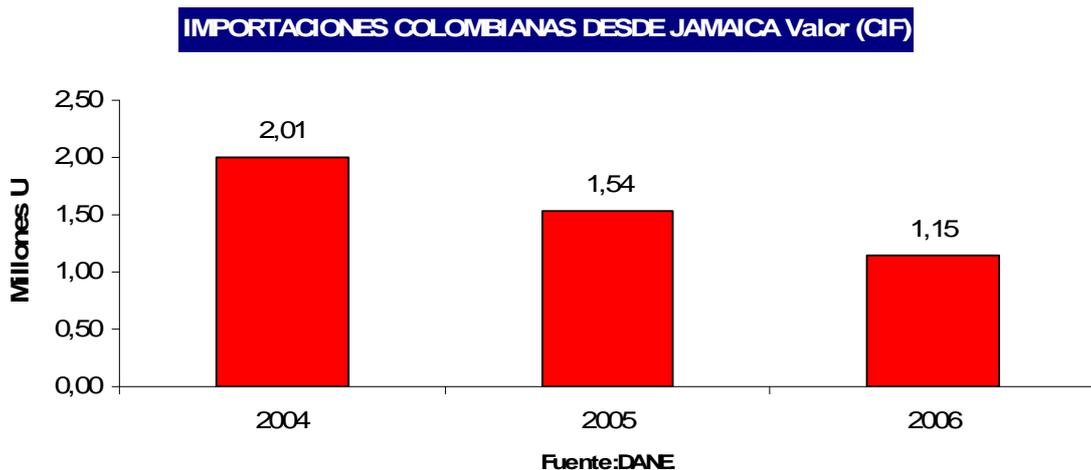
Los principales productos no tradicionales exportados hacia Jamaica durante 2006 fueron: los demás de demás azúcar de caña en estado sólido con una

participación respecto al total exportado de 33,10%; los demás azúcares de caña en bruto con 7,95%; cal viva con 7,83%; los demás poliestirenos con 5,70%; los demás cementos Pórtland (gris) con 5,64%, entre otros. Los diez principales productos no tradicionales exportados hacia Jamaica concentran el 75,2% de las exportaciones totales.

Los productos que presentaron mayores crecimientos durante 2006 fueron: azúcar en estado sólido con un crecimiento del 135,98%; azúcar de caña en bruto con 138,21%; fungicidas en envases para la venta al por menor con 347,91%; cal viva con 45,62%; abrasivos naturales o artificiales con 36% y barquillos y obleas con 56,6%, entre otros.

2.2.2. Importaciones colombianas provenientes de Jamaica

Gráfica 4. Importaciones Colombianas desde Jamaica



Las importaciones colombianas provenientes de Jamaica, han tenido un descenso constante en los últimos tres años, al pasar de US\$2,01 millones en 2004 a US\$1,15 millones en 2006, para una disminución promedio anual de 24,22% durante el período. En 2006, presentaron una disminución de 25,34% con respecto a 2005.

3. ACUERDOS COMERCIALES ⁵

3.1. Comunidad del Caribe - CARICOM

Jamaica es miembro de la Comunidad del Caribe, suscrito en 1973, en reemplazo de la Asociación de Libre Comercio del Caribe - CARIFTA. CARICOM incluye el establecimiento de tarifas externas comunes, la eliminación de todas las barreras de comercio entre los países miembros, cumplimiento de reglas de origen y el establecimiento de estándares regionales para los productos.

La Comunidad del Caribe (CARICOM), estará integrada, para el propósito de este Acuerdo, por los Estados Miembros de Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Dominica, Grenada, Guyana, Jamaica, Montserrat, St. Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Suriname y Trinidad y Tobago.

Los **países más desarrollados** de CARICOM son: Barbados, Guyana, Jamaica, Suriname y Trinidad y Tobago y los **países menos desarrollados** son: Antigua y Barbuda, Belice, Dominica, Grenada, Monserrat, St. Kitts y Nevis, Saint Lucía y St. Vincent y las Grenadines.

3.2. Colombia- CARICOM

Acuerdo de Comercio de Cooperación Económica y Técnica (ACET), suscrito en Cartagena de Indias, el 24 de julio de 1994, entre Colombia y la Comunidad del Caribe (CARICOM), y fue modificado el 21 de mayo de 1998 en Georgetown, Guyana, entrando en vigencia a partir del 1 de junio de 1998.

Hacen parte del CARICOM: Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Grenada, Guyana, Jamaica, Isla Monserrate, San Cristóbal, Santa Lucía, San Vicente y Granadinas, Trinidad y Tobago.

Colombia acordó otorgar libre acceso a su mercado a los bienes originarios de los Estados Miembros de CARICOM para una lista de productos (Anexo I del acuerdo) Una lista de productos originarios de Colombia (Anexo II de este acuerdo), serán objeto de acceso libre de derechos en los países más desarrollados de CARICOM (Trinidad y Tobago, Jamaica, Guyana y Barbados), los países menos desarrollados aplican arancel de nación más favorecida a los productos colombianos.

⁵ Fuente: Sistema de Información de Comercio Exterior – SICE de la OEA. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. Actualizado el 14/11/07.

Otro grupo de productos originarios de Colombia (Anexo IV, Solo para los PDM's) y productos originarios de CARICOM (Anexo V del acuerdo), será objeto de cuatro (4) reducciones, a la tasa del 25% cada año, a partir del 1 de enero de 1999 hasta el 1 de enero del 2002, a la fecha la reducción sobre el arancel es del 75%.

Además CARICOM otorgará, en la aplicación de su Arancel de Aduanas, Trato de Nación Más Favorecida (NMF) a todas las importaciones de bienes procedentes de Colombia. CARICOM se compromete además a que los Estados Miembros de esa Asociación, no aplicarán a las importaciones de bienes procedentes de Colombia, sin previa consulta entre las Partes, ninguna barrera no-arancelaria adicional a las actualmente vigentes, o las autorizadas en el Tratado que establece la Comunidad del Caribe. A partir del cuarto año de entrada en vigencia de este Acuerdo, los Países Más Desarrollados de CARICOM, esto es, Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tobago iniciarán un programa de desgravación arancelaria dirigida a eliminar o reducir los gravámenes a una lista negociada de bienes de exportación de interés de Colombia. Los Países Menos Desarrollados de CARICOM no tendrán la obligación de otorgar concesiones arancelarias a las exportaciones procedentes de Colombia.

Para los bienes incluidos en el Anexo III, estos recibirán Trato de Nación Más Favorecida. Para los bienes no incluidos en los Anexos I, II y III de este Acuerdo, recibirán Trato de Nación Más Favorecida.

Actualmente todos los productos negociados en este Acuerdo se encuentran exentos del pago de arancel.

3.3. Venezuela - CARICOM

Este Acuerdo sobre comercio e Inversión (ACI), suscrito por las Partes en Basseterre, San Cristóbal y Nieves, el 1º de julio de 1991, tiene por objetivo fundamental el de estrechar las relaciones económicas y comerciales entre las Partes, a través de: la promoción e incremento de bienes originarios del CARICOM, de un acceso unilateral libre de aranceles al mercado venezolano y el estímulo de inversiones orientadas a aprovechar los mercados de las dos Partes y a fortalecer su competitividad en el comercio internacional con; la creación y operación de empresas mixtas regionales; y el estímulo a mecanismos para la promoción y protección de las inversiones realizadas por los nacionales de las Partes.

Venezuela otorga a un listado de productos originarios del CARICOM, libre acceso a su mercado, mediante la ejecución de programas de reducción arancelaria y la eliminación de barreras no arancelarias comenzando a partir del 1º. De abril de 1993, como también brinda a una lista de productos reducción gradual de los

aranceles, comenzando el 1 de enero de 1993 con desgravaciones sucesivas de 25% cada año, terminando el 1 de enero de 1996, por lo que hoy este listado de productos cuentan con cero arancel. Para los productos no contemplados en los listados anteriores, se aplica la tarifa de Nación Más favorecida.

3.4. República Dominicana-CARICOM

Considerando el creciente proceso de globalización económica y la intensificación de los procesos de integración económica regional y sub-regionales, se ha establecido una zona de libre comercio entre República Dominicana y el CARICOM, ello principalmente con el propósito de lograr una integración más adecuada en sus relaciones comerciales y una presencia conjunta significativa en los foros de negociación.

Este acuerdo fue firmado en Santo Domingo, República Dominicana, el 22 de agosto de 1998, en los idiomas inglés y español, ambos son igualmente auténticos.

El objetivo fundamental del Acuerdo es el de fortalecer las relaciones comerciales y económicas entre las Partes a través del establecimiento de un Área de Libre Comercio, la promoción y expansión de la venta de bienes originarios de los territorios de las Parte, libre acceso a los mercados, eliminación de barreras no arancelarias al comercio y del establecimiento de un sistema de Reglas de Origen, Cooperación Aduanera y la Armonización de los Procedimientos Técnicos, Sanitarios y Fitosanitarios, entre otros.

De igual forma, este acuerdo permite la liberalización progresiva del comercio de servicios y del movimiento de capitales entre las Partes y la promoción y el desarrollo de actividades de cooperación en las siguientes áreas: Agricultura, minería, industria, construcción, turismo, transportación, telecomunicaciones, banca, seguro, mercado de capitales, servicios profesionales, ciencia y tecnología.

Las Partes convienen en desarrollar un amplio programa de cooperación en las siguientes áreas: Agricultura, minería, industria, construcción, turismo, transporte, telecomunicaciones, banca, seguro, mercados de capitales, servicios profesionales, ciencia y tecnología; las Partes convienen también en incentivar la producción conjunta de bienes y colaborar en la prestación de servicios, especialmente aquellos dirigidos a aprovechar las oportunidades del mercado en terceros Estados.

3.5. La Iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI)

La Iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI), es un programa que permite el ingreso sin pago de derechos de aduana de ciertas mercancías de países y territorios designados como beneficiarios. Este programa fue promulgado por los Estados Unidos como la Ley para la Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe, que entró en vigor el 1º de enero de 1994 y no tiene fecha de expiración.

Son beneficiarios de este programa los países centroamericanos, incluido Panamá y los caribeños, cuyos productos deberán cumplir los requisitos de origen establecidos para gozar del acceso preferencial en el mercado estadounidense.

Productos Elegibles

La lista de beneficiarios puede cambiar de vez en cuando durante la vigencia de este programa. Los productos elegibles para la aplicación de la franquicia aduanera deberán ser importados a los Estados Unidos directamente de cualquiera de los países y territorios beneficiarios.

Antigua y Barbuda	Antillas Holandesas	Aruba
Bahamas	Barbados	Belice
Costa Rica	Dominica	El Salvador
Granada	Guatemala	Guyana
Haití	Honduras	Islas Virgenes (Br.)
Jamaica	Montserrat	Nicaragua
Panamá	R. Dominicana	Saint Kitts
Saint Vincent and Grenadines	Santa Lucía	Trinidad y Tobago

Normas de Origen

Los productos que ingresan a los Estados Unidos en virtud de la CBI deben cumplir las siguientes condiciones:

Se importan directamente en el territorio aduanero de los Estados Unidos procedentes de un país beneficiario.

Haber sido producido en un país beneficiario. Este requisito se cumple cuando:

- 1) las mercancías son en su totalidad, cultivadas, producidas o elaboradas en un país beneficiario;
- 2) las mercancías han sufrido una transformación significativa y se han convertido en un nuevo producto en el país beneficiario.

Al menos el 35% del valor total del producto debe consistir en el costo de los materiales producidos en uno o más de los países beneficiarios, o en los costos

directos de las operaciones de elaboración realizadas, en uno o más de los países beneficiarios.

A los efectos de este requisito, el Estado Libre Asociado de Puerto Rico o las Islas Vírgenes de los Estados Unidos se consideran países beneficiarios; por consiguiente, el valor atribuible a Puerto Rico o a las Islas Vírgenes, también se puede tomar en cuenta. Así mismo, el costo de los materiales producidos en el territorio aduanero de los Estados Unidos (que no sea Puerto Rico), puede tomarse en cuenta como parte del 35% del requisito de valor agregado, pero sin que exceda del 15% del valor aforado del artículo importado.

El costo o valor de los materiales importados en los países beneficiarios del CBI, puede incluirse en el cálculo del 35% del requisito de valor agregado de un artículo, que reúna los requisitos si los materiales han sufrido una transformación significativa, convirtiéndose en artículos comerciales nuevos y diferentes, y luego se han utilizado para elaborar el artículo que se beneficiará.

La frase “costos directos de las operaciones de elaboración”, comprende los costos incurridos directamente o los atribuidos de manera razonable a la elaboración del artículo, tales como el costo real de la mano de obra, los troqueles, los moldes, las herramientas, la depreciación de la maquinaria, la investigación y el perfeccionamiento, la inspección y las pruebas.

Los gastos fijos de explotación, los gastos administrativos y las ganancias, así como los gastos comerciales generales, tales como el seguro contra daños y responsabilidad civil, la publicidad y los sueldos de los vendedores no se consideran costos directos de las operaciones de elaboración.

3.6. CBI II Secciones 215 y 222

Además de las normas de origen descritas anteriormente, la Ley de Aduanas y Comercio Exterior de 1990, ha adicionado otros criterios para la franquicia aduanera, en virtud de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI). En primer lugar, los productos cultivados, producidos o manufacturados en Puerto Rico y que posteriormente se elaboren en un país beneficiario de la CBI, también disfrutarán de la franquicia aduanera, siempre y cuando cumplan las siguientes condiciones:

Se importen directamente de un país beneficiario en el territorio aduanero de los Estados Unidos.

Aumenten de valor o mejoren de condición por cualquier medio en un país beneficiario.

Todo el material añadido al artículo, en un país beneficiario, sea producto de un país beneficiario o de los Estados Unidos.

Segundo, los productos que se ensamblen o elaboren enteramente a partir de piezas o ingredientes de los Estados Unidos (al agua aparte) en un país beneficiario, podrán ingresar con franquicia aduanera. La franquicia se concederá si las piezas o los ingredientes se exportan directamente al país beneficiario y el artículo acabado se importa directamente en el territorio aduanero de los Estados Unidos.

3.7. "Caribbean Bassin Trade Partnership Act" Ley de Comercio y Desarrollo del 2000

En octubre de 2000, el Presidente Clinton promulgó el CBTPA designando 24 países como beneficiarios, pero solo 10 de ellos son beneficiarios completamente elegibles: Belice, Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Jamaica, Nicaragua y Panamá.

Esta nueva ley dará ingreso libre de gravamen a las confecciones ensambladas en los países del CBI a partir de tela cortada y/o formada en Estados Unidos con base en hilazas y filamentos norteamericanos.

Las confecciones de punto tejidas y/o cortadas en el CBI con hilazas o filamentos estadounidenses también ingresarán con arancel cero hasta un tope de 250 millones de "metros cuadrados equivalentes" (SME) y, tratándose de camisetas de punto en T o "T-shirts", hasta la concurrencia de 4.2 millones de docenas. Las importaciones de estas camisetas se contabilizan aparte de las demás confecciones con arancel cero y ambos topes están sujetos a tasas de crecimiento anual (16% durante los 3 primeros años para los 250 millones de SME).

Durante el período 2001-2003 se admitirá el ingreso con reducción arancelaria significativa de paños de calidad para trajes de lana para hombres, hasta 1.5 millones de SME para el arancel preferencial más bajo (6%) y 2.5 millones para el más alto (19.3%).

Otros productos fueron incluidos al CBI, principalmente petróleo, calzado, determinadas confecciones de cuero, guantes de trabajo y atún enlatado, gozarán inmediatamente de la misma reducción arancelaria aplicable en el marco del NAFTA y los importadores norteamericanos podrán reclamarla retroactivamente para el año 1999.

3.8. Acuerdo de Comercio y Cooperación Económica entre la Comunidad del Caribe (CARICOM) y el gobierno de la República de Cuba

Con el deseo de promover un área de libre comercio, buscando apropiadamente una más amplia participación entre las economías del CARICOM y Cuba, se promovió el cuarto (4to) encuentro entre las partes, el 8 de junio de 2000 (Port Of Spain), para iniciar las negociaciones de una zona de libre comercio en el año 2001.

Considerando los derechos y obligaciones de estados miembros del CARICOM y de Cuba como miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y teniendo en cuenta los derechos y obligaciones de Cuba bajo el tratado de Montevideo de 1980 del artículo 25, por el cual Cuba es signataria autorizada para firmar acuerdos de alcance parcial e integración económica con otros países de Latinoamérica y la región del Caribe.

Se reconocieron los territorios de las partes, así como su espacio aéreo y áreas marítimas, incluyendo la plataforma marítima y los límites del subsuelo adyacentes fuera del territorio marítimo, de acuerdo con las leyes nacionales e Internacionales para los propósitos de exploración y explotación de recursos naturales de las áreas de las Partes. También se determinó que los países Más desarrollados del CARICOM para los propósitos futuros de este acuerdo son: Barbados, Guyana, Jamaica, Surinam y Trinidad y Tobago.

El objetivo principal de este acuerdo está centrado en la promoción y expansión del comercio de bienes y servicios originados en los territorios de las partes haciendo una alianza interna de acceso libre a los mercados de las partes, eliminando gradualmente barreras no arancelarias de comercio, el establecimiento de un sistema de reglas de origen, armonización técnica de medidas sanitarias y Fitosanitarias. El establecimiento de arreglos financieros para facilitar las dos formas de comercio entre las partes, la progresiva liberalización del mercado en servicios y establecimiento de Joint Ventures y otras formas de Cooperación económica.

3.9. Acuerdo entre los países de la Mancomunidad del Caribe y Canadá - CARIBCAN (Commonwealt Caribbean Countries Tariff - CCCT)

De acuerdo al régimen del CARIBCAN, estos países gozan de acceso impositivo libre al mercado canadiense para muchos de sus bienes o productos. Este programa es más amplio y completo que el establecido para los países clasificados como menos desarrollados, porque los productos no deben ajustarse a las exigencias establecidas para recibir el tratamiento del arancel preferencial (GPT), para entrar al país libre de impuestos.

Algunos productos están excluidos del tratamiento preferencial de acuerdo a los reglamentos del CARIBCAN, entre ellos: productos textiles, ropa y vestimenta, calzado, equipaje, maletas, carteras o bolsos de mujer, artículos de cuero o de piel, aceites lubricantes y metanol.

Los países beneficiarios son los de la región del Caribe, ex colonias francesas y británicas, entre otros.

Las exportaciones provenientes de los países del Caribe, para entrar a Canadá libres de gravámenes, deben ir acompañados por el formulario "A" del certificado de origen.

3.10. Acuerdos con Países del África, Caribe y Pacífico (ACP) - Convención de Lomé

La Convención de Lomé es un acuerdo no-recíproco de cooperación suscrito entre los países miembros de la Unión Europea (UE) y un grupo de naciones de África, el Caribe y el Pacífico (países ACP). Las negociaciones para la expansión de los beneficios de la Convención de Lomé comenzaron en 1998 y en septiembre de dicho año el nuevo acuerdo de cooperación ACP – UE fue firmado en Benin. La necesidad de un acuerdo adaptado a los cambios globales para asegurar la viabilidad y efectividad de la cooperación, pronto se hizo patente, en 23 de junio del 2000 un acuerdo fue firmado en sustitución de la Convención de Lomé, el Acuerdo de Cotonou, que define claramente una perspectiva que combina política, comercio y desarrollo.

Se fundamenta en cinco pilares independientes: a) una dimensión política global, b) enfoques de participación para asegurar que se involucre a la sociedad civil y los actores económicos y sociales, c) mayor énfasis en la reducción de la pobreza, d) un nuevo marco de cooperación comercial y económica y, e) reforma de la cooperación financiera.

El acuerdo ha sido firmado por veinte años, conteniendo una cláusula que permite su revisión cada cinco años. En el mismo los países ACP y UE acordaron establecer nuevos esquemas comerciales tendientes a la liberación comercial entre las partes. Los acuerdos comerciales actuales serán mantenidos durante el período preparatorio de negociaciones que conducirá, a más tardar en enero de 2008, a la ejecución de acuerdos de sociedad económica.

En principio, todos los bienes provenientes de países ACP están exentos del pago de aranceles y de restricciones cuantitativas al entrar en la UE. Las limitaciones a esta regla resultan de las restricciones a ciertos productos derivadas de la Política

Agrícola Común de la UE, y de las cuotas establecidas a los países ACP para ciertos productos como azúcar, banana, carne y ron.

En términos generales, las reglas de origen son las siguientes:

- Los productos obtenidos por completo en los países ACP, tales como minerales y vegetales, son considerados como “originarios enteramente” en dichos países.
- El producto puede haber sido “transformado sustancialmente” en un país ACP, en cuyo caso el producto final debe caer en una categoría tarifaria por completo distinta de los componentes no-originarios.
- Los componentes no-originarios no pueden exceder de 15% del valor del precio final del producto.
- Todos los países ACP son considerados como un solo territorio.
- El producto puede ser obtenido por completo en la UE, en los territorios o posesiones de la UE o en ciertos países en desarrollo situados en las cercanías de los países ACP, y luego procesado en un país ACP.
- Ciertos elementos del proceso de manufactura, considerados como neutrales (electricidad, maquinaria, herramientas, etc.) no tienen que ser originarios del país ACP.

Las exportaciones del país hacia la UE han ido aumentando progresivamente bajo este sistema de trato preferencial. Los principales socios comerciales del país en Europa son España, Alemania, Italia, los Países Bajos, Francia y el Reino Unido. Las exportaciones más importantes son tabaco, textiles, bananas, piñas, café, ron, alarmas electrónicas y naranjas.

3.11. Sistema Generalizado de Preferencias

El SGP europeo concede reducción de los derechos de aduana, con limitaciones cuantitativas para una serie de productos agropecuarios e industriales.

Alrededor del 20% de 700 productos agropecuarios disfrutan en la Unión Europea de franquicia arancelaria. Los restantes gozan de reducciones que van de un 20% a un 50% del derecho de la Cláusula de Nación más Favorecida (NMF), sin limitaciones cuantitativas.

El SGP europeo fue establecido mediante el Reglamento (CE) 980/2005 del Consejo del 27 de junio de 2005 relativo a la aplicación de un Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas con vigencia hasta el 31/12/2008.

3.12. Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) Japón

El esquema SGP del Japón empezó a aplicarse el primero de agosto de 1.971, autorizado por la Ley de Medidas Arancelarias Temporales, para otorgar preferencias por un plazo inicial de 10 años. La autorización de otorgar trato SGP se ha renovado en tres ocasiones: En 1.981 por 10 años, en 1.991 con validez hasta el 31 de marzo del año 2.001, y en este último año se renovó hasta el 31 de Marzo del año 2011. En el año 2.001 el esquema concede entrada preferencial con exención de derechos para 226 productos agrícolas y pesqueros (de 9 dígitos en el Sistema Armonizado) y todos los productos manufacturados, excepto las 105 partidas enumeradas en una lista negativa, a cuyos productos no se les concede preferencias arancelarias (crudos de petróleo, algunos textiles, madera contrachapada y algunas pieles de peletería y calzado), procedentes de 149 países y 15 territorios designados como beneficiarios.

Bajo el esquema, el Japón concede acceso preferencial unilateral al mercado de los productos de los países que lo solicitan, a condición que:

La economía del país o el territorio se encuentre en fase de desarrollo.

El país sea miembro de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

El territorio tenga su propio sistema arancelario y comercial.

El país o territorio desee recibir un beneficio especial en lo que respecta a los derechos de aduana.

El país o territorio sea designado por Orden del Consejo de Ministros del país o territorio al que procede conceder ese beneficio.

Cuarenta y dos países (42) considerados menos adelantados (PMA) tienen derecho a aranceles preferenciales. Esos países los escoge el gobierno japonés entre los PMA designados por las Naciones Unidas (este trato preferencial empezó el primero de abril de 1.980).

Las partidas abarcadas por el programa se escogen teniendo en cuenta los efectos del SGP sobre las industrias nacionales, así como por razones presupuestarias. En virtud de la Ley de Medidas Arancelarias Temporales, el Gobierno (entre otros, el Ministerio de Hacienda) está autorizado a designar, retirar, suspender o limitar los países y productos a los que se concede trato SGP. El arancel NMF se aplica cuando las importaciones de algunas partidas han superado el límite máximo establecido.

4. REGULACIONES Y NORMAS AMBIENTALES, RESTRICCIONES Y REQUERIMIENTOS ESPECIALES⁶

4.1. Regulaciones y Normas Ambientales

Jamaica equilibra el desafío del desarrollo económico con la conservación del medio ambiente, para este fin el gobierno implementa un plan para el desarrollo sostenible, que incluyen asuntos como

Deforestación, contaminación de aguas costeras por desechos industriales, aguas residuales y derrames de aceite. La regulación y protección del medio ambiente está bajo la jurisdicción del Ministerio del Ambiente, Ministerio de Agricultura y Minas y del Ministerio de Salud.

Los mayores acuerdos internacionales en que Jamaica participa incluyen Biodiversidad, el Cambio del Clima, la Ley del Mar, de Desechos Marinos, de la Conservación de la Vida Marina, de ley de Prohibición de Pruebas Nucleares, de la Protección de Capa de Ozono, y la ley de Contaminación de Barcos.

Con el fin de evitar el ingreso de plagas para la producción agrícola de Jamaica, se han exigido algunos documentos para la importación de los siguientes productos.

Certificado sanitario: Requerido para todas las frutas vegetales, excepto las frutas y vegetales secos y congelados, los granos, y las harinas. Cuando está requerido, este certificado se puede obtener de las autoridades apropiadas en el país de origen y debe indicar que el producto es de cosecha propia, fresco, limpia, y libre de enfermedad y de parásitos.

Los certificados sanitarios también se requieren para la pelusa hilos del algodón, germen de trigo, los cascotes, y la comida, las plantas y las piezas de la planta, flores cortadas, arroz paddy, heno, paja, y otros materiales de planta sin procesar, si no son utilizados para empaque.

4.2. Barreras al comercio

Como parte del proceso continuo de la reforma del régimen del comercio, el gobierno se embarcó en un programa de reforma tarifaria, con una reducción gradual que parte de tasas tan altas como el 200%. Para algunos productos se han eliminado totalmente los impuestos. Para productos como vehículos

⁶ Fuente: Nacional Trade Data Bank – NTDB. Worldtariff. Actualizado el 14/11/07.

automotores, el gravamen permanece aún alto.

La Oficina de Estándares de Jamaica es cada vez más estricta en el control de calidad de los productos importados.

Bajo el régimen tarifario establecido por CARICOM, los bienes originarios de los demás países miembros de CARICOM no están sujetos al pago de impuestos aduaneros. Los demás países pagan derechos aduaneros, según la estructura tarifaria que contempla dos categorías:

Entradas de materias primas y bienes de capital, y bienes finales. Los bienes finales o llamados bienes para el consumidor están divididos en productos básicos y productos no básicos.

La estructura tarifaria contempla la diferencia entre bienes que compiten o no con la producción interna, un bien se considera competencia si el fabricante regional tiene capacidad de suministro del 75% del mercado regional.

Se aplica, igualmente, impuesto reducido, o impuesto 0% a productos que afecten en gran medida el costo de vida. Se incluye bajo esta consideración alimentos básicos, las medicinas, ciertos abonos e insecticidas, los libros y algunas entradas de productos agrícolas.

Es de gran importancia aclarar que la estructura tarifaria de la Tarifa Externa Común "CTE" es la Tasa Mínima de Aproximación, que permite a los estados miembros exceder las tasas de impuesto mínimas acordadas. Algunos bienes de Tarifa Externa Común a los que se les aplica la Tasa Mínima son: bebidas alcohólicas, los productos de tabaco, los productos de petróleo, las joyas y los relojes.

En el caso de una incapacidad a corto o largo plazo por un estado miembro para acceder a recursos, industriales o agrícolas dentro de la región, el Concilio de CARICOM o el Secretario General actuando a favor del Concilio, puede otorgar una suspensión de la tasa de CET para importaciones de ciertos estados miembros, a las importaciones extraregionales se les aplicará un impuesto, el cual será determinado por los estados miembros. Las exenciones condicionales de impuestos y reducciones se proporcionan también por debajo de la Tarifa Externa Común (CET) de CARICOM. Esto es permitido cuando los bienes son importados en casos específicos o por agencias específicas. En Jamaica, las excepciones al CET pueden cubrir los bienes importados bajo las siguientes circunstancias: nuevas inversiones aprobadas; -(las que generen una expansión substancial a las inversiones ya existentes; y las donaciones de países o instituciones internacionales con un panorama para ayudar al desarrollo económico sostenido de Jamaica. Ha habido una reducción gradual del CET.

Para la revisión de la estructura arancelaria se han tenido en cuenta cuatro fases. En enero de 1999, la última fase del CET se aplicó en Jamaica cuando los derechos de aduana y las tasas a las importaciones se redujeron (para la mayoría de los artículos) por 5% a un máximo de 20%. Actualmente, la última revisión de niveles arancelarios tiene rangos entre 0% y 100%.

Jamaica es un signatario a la Convención Internacional para Facilitar la Importación de Muestras Comerciales y Material de Anuncios. Los diseños y las muestras de ningún valor comercial importado para propósitos de comercio y no para distribución general son libres de impuestos. Las muestras sin valor comercial pueden entrar al país después de un depósito equivalente a la cantidad del impuesto o después de pagar una fianza. La cantidad completa de este depósito, o la fianza pagada se devolverá sobre la exportación de los bienes dentro de seis meses siguientes a la entrada. La mayoría de publicidad y material impreso entran libre de impuestos.

Ciertos artículos, tales como piedras preciosas, semi-preciosas y perlas (inclusive sintéticas) y joyas fijas de gema, no pueden ser importados bajo fianza ni bajo el pago provisional de depósitos establecidos para otras muestras de comercio.

4.3. Aranceles y otros impuestos a las importaciones

Las importaciones en Jamaica; están sujetas además de la tarifa general a impuestos adicionales como: un 16,5% de arancel general al consumo o General Consumption Tax (GCT), aplicable sobre el valor del producto, hay varios productos exentos de este impuesto; también hay un impuesto del 2% aplicable sobre valor CIF a todas las importaciones, conocido como Customs User Fee (CUF); adicionalmente se aplica el 0,5% sobre valor CIF, conocido como Environmental Levy (EVL) aplicable a todas las importaciones; otro impuesto de 0,3% que aplica a todas las importaciones se conoce como Special Consumption Tax (SCT) o impuesto especial al consumo; el impuesto llamado Stamp es un impuesto adicional que oscila entre el 20 y 100% aplicable a algunos productos como aluminio, pollo, cerdo y carne de res.

Para proteger a productores locales, los impuestos a las importaciones en ciertos productos agrícolas (tal como pollo y leche) y ciertos bienes de consumo se les aplica una tasa más alta. Además se aplican tasas a las importaciones de ciertos artículos tales como bebidas y tabaco, motores de vehículos; y algunos productos agrícolas llevan un impuesto adicional de timbre e impuesto especial de consumo.

4.3.1. Valoración de los Aranceles

En enero de 2001, La Ley de Aranceles de Jamaica fue enmendada para permitir

un nuevo sistema de valoración de las importaciones para efectos del cálculo de los derechos de aduana. En el nuevo sistema, los aranceles deben pagar sus deberes basados en el precio real pagado por una importación. Antes se hacía sobre el valor imputado por las autoridades. La enmienda se puede ver como parte de un reacondicionamiento importante de los aranceles, y es parte de una modernización en curso del sistema del crédito que ayudará a Jamaica a resolver obligaciones del comercio internacional. La enmienda traerá al país una modernización que le permitirá estandarizarse con el régimen del valor de aduanas del WTO.

4.4. Regulaciones de las importaciones

4.4.1. Licencias de Importación

Las licencias de importación son requeridas para diversos productos, incluyendo leche en polvo, azúcar refinada, plantas y partes de plantas para perfumes o propósitos farmacéuticos, resinas, sabia de vegetales y extractos, ciertos químicos, vehículo de motor y partes, armas y munición, ciertos juguetes y maquinas de juego. Las licencias son otorgadas por el consejo de comercio bajo el Ministerio de Comercio y Tecnología.

4.4.2. Estándares

Todas las importaciones y artículos producidos localmente están sujetos a normas bajo la Ley de Alimentos Procesados, Ley de Pesos y Medidas y Ley de Estándares de 1968, esas regulaciones son administradas por la Oficina de Estándares de Jamaica.

Las funciones principales se basan en formular, promover, y aplicar los estándares para productos, a los procesos y las prácticas; definir las unidades de medida según el sistema de Unidades Internacionales (SI); asegurar el establecimiento y la operación de sistemas nacionales de calidad.

Hay varios estándares los cuales todos los productos deben cumplir antes que ellos sean exportados a Jamaica. Algunas importaciones requieren permisos especiales desde las agencias autorizadas en Jamaica. La lista de productos incluye drogas productos farmacéuticos, armas y municiones, artículos de algodón, ciertas vacunas, algunas importaciones de productos agrícolas, veneno y carros importados usados por el gobierno. Las importaciones de manufacturas y ventas de pesticidas, son regulados.

La oficina de Estándares, establece control por medio de departamentos

especializados en químicos, metalúrgica, ingeniería civil, mecánica, microbiología, empaque, medición y otros.

En años recientes, la oficina de estándares ha controlado la calidad de los productos vendidos en el mercado local. La División de cuarentena inspecciona y determina estándares en el caso de animales vivos. Las importaciones de carne pueden ser inspeccionadas por el Ministerio de Salud.

4.5. Etiquetado y Empaque

Las normas de etiquetado son controladas por la Oficina de Estándares de Jamaica. La mayoría de importaciones de Jamaica no están sujetas a ninguna regulación especial de etiquetado, excepto aquellas cantidades que deban ser dadas en unidades métricas.

Las etiquetas de los aparatos del hogar deben indicar el consumo de energía anual.

Las drogas de cualquier clase son prohibidas a menos que la fórmula o la composición sean impresas simplemente en inglés, en francés y en español en el envase. También se requiere una lista de ingredientes y la cantidad de cada ingrediente contenido en la preparación.

De igual manera hay unas regulaciones especiales para el etiquetado de alimentos procesados. La información en la etiqueta debe estar en inglés y no debe contener ningún tipo de información engañosa o que crearía una interpretación errónea con respecto a la naturaleza, el contenido, el valor, la cantidad, el peso, la composición, el grado, el mérito, la pureza, la fecha de empaque, ni de otras características del alimento en ese contenedor.

El etiquetado, debe indicar el nombre del alimento, marca, marca registrada, el país del origen, la dirección y nombre del negocio, del procesador, fabricante, empaque, del importador o distribuidor.

Los ingredientes deben estar en una lista en orden descendente de acuerdo a la proporción del contenido por el peso o el volumen. Dos o más ingredientes de la misma proporción se deben incluirse en la lista en orden alfabético.

Los alimentos procesados están cobijados bajo la Ley de Alimentos Procesados la cual indica el grado y la manera de control. Las instrucciones especiales para el almacenamiento, manejo, o preparación deben ser también indicadas en la etiqueta de alimentos procesados. Una declaración del contenido neto se debe hacer de manera fácilmente legible, impreso en negrilla, separado y el fondo con

contraste claro. El contenido neto de líquidos debe ser indicado por el volumen, los sólidos por el peso o el número (si es aplicable), y semi-sólidos por el peso o el volumen. Los términos tal como cuarto de galón “jumbo” y el galón “full” no pueden ser usados.

Cada contenedor o envase de alimento procesado debe estar soportados por un código que muestra la fecha en que el alimento fue empacado, serie de proceso, el nombre de procesador y lugar en el que se procesó. Los nombres comunes se deben usar con referencias para especias, condimentos y colorantes, las etiquetas deben mostrar la cantidad, por el peso o el volumen, de ingredientes de alimento ya que es probable que los consumidores piensen que los alimentos costosos se presentan en cantidades más grandes a lo que realmente son. Las letras usadas para marcar deben ser de un tamaño proporcional al tamaño del contenedor.

Los productos importados en Jamaica deben reunir los requisitos de estas leyes; es responsabilidad del importador y distribuidor de asegurar que los bienes que vendan en Jamaica sean marcados apropiadamente según los estándares de etiquetado requeridos. Cada paquete pre-empacado se debe marcar en inglés y debe incluir el nombre propio del producto, una declaración exacta del contenido, una descripción exacta de los ingredientes, una fecha de durabilidad mínima así como también el nombre e identificación y dirección del negocio, procesador, del fabricante, del empaquetador, del importador o distribuidor y del país del origen. La Oficina de Estándares de Jamaica tiene la autoridad para prohibir la venta de los bienes que se hayan marcado inapropiadamente.

Los paquetes se deben asegurar fuertemente y deben ser resistentes al agua. Cuando los bienes son tasables por el peso, el impuesto se recauda generalmente sobre el peso neto, para que el método de empacar no sea un factor en el pago de impuestos. Cuando los bienes libres y los ad-valorem se empacan juntos, el empaque se valora con un impuesto ad-valorem. El valor del empaque se debe mostrar en la factura.

5. MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS ⁷

5.1. Distribución

Los productos distribuidos en Jamaica pasan por gran cantidad de canales de distribución, agentes y distribuidores, los cuales abarcan la mayoría del país desde el centro del mismo. Los diferentes métodos de distribución varían de acuerdo al tipo de mercancía y a las diferentes características del mercado. Ejemplo: Los distribuidores de mercancías usualmente utilizan un importador para distribuir sus mercancías dentro del país; en el caso de los productos industriales la venta se efectúa de mejor forma por medio de un agente en el punto de venta.

Las cadenas de supermercados importan sus productos directamente del exterior. Los supermercados dependen de distribuidores locales y también importan algunos de sus productos. Los grandes distribuidores tienen sus propios puntos de venta a la vez que son proveedores de otros.

En diferentes sectores como son los de maquinaria y equipos, las ventas se realizan directamente por medio de vendedores extranjeros. Muchos importadores venden directamente a los almacenes de consumo y tienen un equipo especial de ventas y distribución.

Con relación a los productos de construcción, la importación se concentra en grandes distribuidores, los cuales tienen sus propios puntos de venta y a la vez distribuyen sus productos a otros puntos.

En el sector confecciones, por lo general cada compañía importa sus productos, aunque en el caso de los textiles, existen importadores que distribuyen localmente y a la vez tiene sucursales propias.

En el caso del sector envases farmacéuticos y cosméticos, generalmente los laboratorios compran directamente al fabricante en el exterior, ya que los envases deben cumplir ciertos requerimientos especiales.

5.2. Técnicas de Mercadeo

⁷ Fuente: Departamento de Administración y Desarrollo Económico y Comercial de los Estados Unidos. Actualizado el 14/11/07.

Mercadeo Directo

Mientras las órdenes de venta por correo y catálogos no han sido muy comunes, movidos hacia la desregulación y liberalización, en Jamaica han obligado a las personas a pensar en la manera más novedosa para hacer llegar el mensaje deseado al cliente y así lograr un crecimiento en las ventas. Los correos directos de materiales promocionales y ventas por teléfono han sido usados por algunas firmas. Las compañías locales que emplean tarjeta de crédito, algunas veces se dirigen a través de correos directos a sus clientes ofreciendo los artículos y servicios. El crecimiento se ha visto en la venta de la red para la promoción de productos tales como Avon, Amway y varios suplementos para la salud (alimentos).

Sin embargo, se debería tener en cuenta que el mercado es bastante pequeño y caracterizado por la considerable disparidad en la distribución del poder adquisitivo e ingresos. Frecuentemente, las estadísticas de mercado no están rápidamente disponibles; por tanto, medidas especiales pueden ser necesarias para obtener información precisa y detallada. Los contactos personales son muy importantes en el desarrollo de una relación de trabajo entre el representante de ventas de Jamaica, el agente o el distribuidor y el exportador internacional.

Técnicas de Ventas

Hay una amplia variedad de compañías encargadas de la distribución y comercialización establecidas en Jamaica las cuales importan y distribuyen un rango de productos. Estas compañías típicamente tienen sus propios medios de transporte para la distribución o tienen vendedores contratados con vehículos apropiados. La demanda y por tanto, el beneficio bruto sobre los productos varía. Algunas compañías se especializan en grandes volúmenes y moderadamente obtienen bajos márgenes de beneficio, mientras otros solamente distribuirán aquellos bienes los cuales les aseguren una alta rentabilidad. Debido a la proximidad y la fuerte influencia de Norteamérica, las estrategias que demuestran éxito allí, generalmente también son usadas exitosamente en Jamaica.

Publicidad y Promoción Comercial

La publicidad es hecha principalmente por radio, la televisión, la prensa y carteleras. Hay tres redes de Internet (Infochannel, Colis y Jamaica en línea), así como el servicio de internet ofrecido por Telecomunicaciones de Jamaica. Un número de agencias de publicidad tiene cubrimiento nacional. La radio es el medio de mayor alcance, con siete estaciones autorizadas.

Las dos redes de la televisión locales son propiedad del gobierno (Jamaica Broadcasting Commission - JBC) y la red privada (Communication Videomax Mediamix -CVM). Jamaica está revisando la implementación del sistema de

licencia de Televisión por cable. Además también posee dos diarios matutinos, El Gleaner Newspaper y el Observer Newspaper, un tabloide vespertino, El Start Newspaper así como varias revistas y periódicos semanales y quincenales.

Precios

La mayoría de los precios son determinados libremente por el mercado. Importantes excepciones son los servicios, tales como telecomunicaciones, electricidad, los precios del agua y transporte. Muchos productos han venido experimentando alzas en sus precios estableciendo un margen de ganancia alto. Esto es especialmente para las importaciones como para aquellos productos que contienen un alto componente importado. El valor de los productos es afectado también por el medio circulante y la cantidad de liquidez en el sistema.

6. FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS ⁸

6.1. Agentes / Distribuidores

No hay ninguna ley específica en Jamaica que dicte las condiciones del contrato para agentes y distribuidores. Las partes involucradas formulan sus propias condiciones con o sin la ayuda de un abogado. Sin embargo, sin tener en cuenta las condiciones del contrato, cada proveedor y agente / distribuidor deben adoptar la Ley de la Competición Justa (FCA). Una vez se redacta y se firma el acuerdo, se vuelve un documento legalmente obligatorio.

6.2. Franquicias

En los recientes años, se ha presentado actividad sustancial en el área de franquicias. Particularmente, es notable el crecimiento en el número de establecimientos de comida rápidas. Estos incluyen Kentucky Fried Chicken (KFC), McDonalds, Metro, Dominos Pizza, Popeye, Taco Bell y Wendy's. Normalmente una compañía localmente registrada es responsable de manejar el funcionamiento y asegurar la conformidad de los requisitos de franquicia. JAMPRO ha organizado eventos explicando y promoviendo el funcionamiento de franquicias. Esta institución es un buen punto de contacto en el momento de ingresar al mercado jamaicano.

6.3. Joint Venture / Licencias

Las corporaciones extranjeras no residentes pagan el impuesto según las ganancias, como las corporaciones residentes. El alivio de la imposición de contribuciones dobles está disponible bajo la Convención para la Anulación de Imposición de contribuciones Dobles que entró en vigencia en 1991.

6.4. Como crear una Empresa o Negocio en Jamaica

La carta institucional de JAMPRO deberá facilitar el establecimiento de negocios en los dos sectores de la economía jamaicana, el productivo y el de servicios. Un inversionista potencial debe presentar una propuesta de proyecto a JAMPRO para la evaluación y así poder dar las respectivas indicaciones para su establecimiento.

⁸ Fuente: Departamento de Administración y Desarrollo Económico y Comercial de los Estados Unidos. Jamaica Trade & Invest., Doing Business in Jamaica. Actualizado el 14/11/07.

La información debe incluir los costos, las proyecciones financieras, y los niveles de la producción.

Registro o incorporación de sociedades o negocios (por ejemplo, sociedad anónima, compañía limitada o por acciones) deben ser hechas con el Registrador de Compañías. JAMPRO ayudará con:

- Solicitud al Departamento de impuesto de renta (para un número de impuesto de renta y para un negocio/el número del comercio);
- Obtener la licencia de importación desde la cámara de comercio
- Identificación de la ubicación del negocio (el espacio de la fábrica o tierra)
- Las solicitudes para concesiones bajo la legislación del estímulo.
- Solicitud para el número de identificación del negocio de la empresa.
- Permiso de trabajo para las personas no residentes en Jamaica.
- Registro bajo el impuesto al consumo y otros impuestos indirectos.

Para formar una compañía privada y de responsabilidad limitada, debe haber por lo menos dos y un máximo de veinte accionistas. No hay las restricciones en la nacionalidad de suscriptores.

Para mayor información consultar: Doing Business in Jamaica en la página web: Jamaica Trade & Invest – JAMPRO: <http://www.jamaicatradeandinvest.org/>

7. LEY DE INVERSION EXTRANJERA ⁹

La inversión es protegida bajo una ley común y por la legislación relacionada a esquemas de inversión. El Acta de 1993 del comercio justo tiene como objetivo, asegurar la competencia y la observancia de prácticas justas de negocio. En general, las provisiones contenidas en diferentes acuerdos bilaterales y multilaterales firmados por Jamaica regulan la inversión extranjera. El principio de no- discriminación entre inversionistas (local y extranjero) es generalmente aplicado a las regulaciones específicas contenidas en Tratados Bilaterales de Inversión, sin embargo, hay excepciones.

JAMPRO está a cargo del manejo la inversión extranjera. Desde que el control de cambio fue abolido en 1992, no hay restricciones específicas con respecto al cambio de moneda extranjera, o importación de bienes de capital o tecnología. De igual manera tampoco hay restricciones para la obtención de préstamos del sistema financiero doméstico, en moneda local o extranjera, para inversionistas extranjeros.

Los inversionistas localizados en zona de libre comercio están exentos de pagar impuestos, de igual forma empresas industriales, proyectos turísticos y actividades de agricultura están exentos. Para inversiones aprobadas en bienes de capital, materias primas y materiales para la construcción existen exenciones en algunas obligaciones. Además empresas comprometidas en transacciones financieras pueden acceder a un tratamiento especial tributario.

Sin embargo, las proyecciones de inversión que están comprometidas en exportaciones pueden gozar de bajas tasas y concesiones de impuestos a las importaciones bajo la ley del Fomento de Incentivos a las Exportaciones sin que JAMPRO aplique proceso alguno de selección para inversionistas extranjeros. Después de la revocación del Acto de Controles de Cambio en 1992, las restricciones para la inversión fueron también abolidas.

Las compañías extranjeras pueden invertir a través de los siguientes medios:

Por el establecimiento de una oficina sucursal;
Incorporando una sucursal local.
Estableciendo un Joint Venture o una asociación
La adquisición de una compañía local.

La práctica más común es la incorporación de una sociedad, la cual es reglamentada por el Acta de compañías de Jamaica. Las compañías requieren ser incorporadas con un capital compartido. Un mínimo de dos socios requerido

⁹ Fuente: Departamento de Administración y Desarrollo Económico y Comercial de los Estados Unidos. Jamaica Trade & Invest., Doing Business in Jamaica. Actualizado el 14/11/07.

para las compañías privadas, y para las compañías públicas siete.

Las compañías listadas sobre el Inventario de Intercambio Jamaica (JSE) deben tener por lo menos 100 socios. Un sello de impuesto del 1% del valor del capital autorizado compartido es recaudado.

Las sucursales se pueden abrir al exterior de acuerdo con el acta de compañías; ellos deben registrar con el registrador de compañías dentro de un mes de su establecimiento en Jamaica. La adquisición de acciones de compañías existentes en Jamaica está libremente permitida a inversionistas extranjeros, quienes también deberán pagar una tasa de transferencia y un impuesto de timbre al igual que los inversionistas nacionales. La transferencia de acciones de compañías que se encuentran sobre la lista del Inventario de Intercambio de Jamaica, están exentas de la tasa de la transferencia y el impuesto de timbre.

El derecho de la propiedad es apoyado por la constitución, con sujeción a algunas limitaciones. La expropiación de tierra puede suceder bajo el acto de la adquisición de la tierra, en donde el valor de la compensación será hecha sobre la base del mercado.

Jamaica ha firmado acuerdos bilaterales para la promoción y la protección recíprocas de inversiones con: Francia, Argentina, China, Italia, Nueva Zelanda, El Reino Unido, Países Bajos y Estados Unidos.

Recientemente, Proexport firmo un acuerdo de cooperación y promoción con la Agencia de Promoción de Jamaica JAMPRO, mediante el cual se busca estrechar la relación comercial entre ambos países. El acuerdo establece áreas de cooperación mutua tales como, identificación y publicación de oportunidades comerciales, intercambio de información que conduzca a mejorar el análisis y desarrollo de los mercados, promoción de la inversión mediante la identificación de sectores y proyectos de interés etc.

El Gobierno de Jamaica le da bienvenida a la inversión extranjera y no hay normas ni regulaciones en áreas que sean reservadas exclusivamente a Jamaica. Si los extranjeros no están excluidos de la participación en las privatizaciones y actividades de inversión, prima la venta de esos bienes a inversionistas nacionales. Cada propuesta de inversión es valorada por sus propios méritos. Sin embargo, las inversiones en áreas que pueden aumentar la salida productiva, usar materias primas domésticas, ganar o salvar el cambio de moneda extranjera, generar empleo, o introducir nueva tecnología serán las prioritarias y tendrán un mayor apoyo por el gobierno jamaicano.

Los inversionistas extranjeros ahora están invirtiendo en casi cualquier área de la economía excepto en seguros, donde la acción de propiedad es limitada al 49%; sin embargo, los casos individuales con inversionistas que están interesados a

invertir sobre 49% son valorados por propio mérito. Cabe resaltar que el gobierno está considerando en levantar la limitación de las propiedades en el sector de seguros.

En el campo de las comunicaciones y Telecomunicaciones de Jamaica (TOJ), una subsidiaria de la firma Británica, Cable y Radiofónico, goza de los derechos del monopolio.

Bajo la nueva norma de televisión por cable las licencias se otorgarán a las compañías que son incorporadas en Jamaica y su propiedad e intereses serán controladas por Jamaica. El servicio postal no está integrado de ninguna estrategia económica o industrial que tenga los efectos discriminatorios en posesión de inversiones extranjeras. El criterio principal es la capacidad de adquirir créditos por parte de la compañía.

7.1. Incentivos a la Inversión

Existen exenciones de impuestos a los inversionistas que se localizan en zonas de libre comercio y en áreas especiales de desarrollo.

Exención de impuestos para las empresas industriales, proyectos de turismo y actividades agrícolas.

Los tratados de doble tributación son vigentes para países de mayor desarrollo. Hay exención de impuesto sobre bienes de capital, materias primas y materiales de construcción para inversiones aprobadas.

Hay un tratamiento especial de impuesto suministrada a compañías comprometidas en transacciones financieras.

Los beneficios surgen de la ubicación geográfica y verdaderos mercados potenciales a miembros en bloques y pactos de comercio.

Los esquemas equitativos de intercambio proporcionan tasas extremadamente favorables de conversión de monedas fuertes para la inversión.

El gobierno con el fin de incentivar la inversión emprendió un nuevo plan dentro del que se canalizan esfuerzos para el cumplimiento de algunos objetivos de globalización de la economía como, incrementar la dependencia sobre el sector privado, privatizar la mayor parte de las empresas que están bajo el gobierno y ofrecer un paquete atractivo a las principales inversiones que han aumentado el capital en pocos años.

Todos inversionistas extranjeros reciben el mismo trato de los nacionales, antes y después de la inversión. Para los dos negocios que operan en Jamaica el local y extranjero, se requiere adherirse a un marco regulativo para promover mejor los bienes de calidad, las prácticas y procesos. No hay barreras a la inversión extranjera con respecto a adquisiciones y fusiones. Generalmente, los inversionistas requieren establecer una compañía local o registrar una sucursal de una empresa de posesión extranjera bajo la ley de Compañías de Jamaica. La aplicación de estímulos debe ser hecha por JAMPRO, que es la agencia principal del gobierno de Jamaica responsable de promover y procesar las propuestas de la inversión.

Las ganancias de la inversión extranjera reciben el tratamiento nacional normal y (excepto en las zonas libres) están sujetas a impuestos tributarios del 25% para individuos y 33, 1/3 % para compañías bajo la ley del Impuesto de Renta. La inversión en equipo está también generalmente sujeta a una tasa, a menos que, la exención se obtenga bajo la ley de impuesto de renta u otra legislación que otorgue incentivos. No hay impuesto a la ganancia de capital; hay sin embargo, un 7.5% de impuesto sobre las transferencias de tierras, las acciones, inventarios y las obligaciones.

El impuesto de timbre se debe pagar sobre las transferencias de acciones y tierra, las tasas están entre 1% y 5.5%. Jamaica ha firmado y ha ratificado los acuerdos de doble tributación con: Canadá, CARICOM, China; Dinamarca, Alemania, Noruega, Reino Unido, Nueva Zelanda y Estados Unidos. Estos acuerdos de impuestos de doble tributación DTAs proporcionan para tasas de impuesto de renta para no residentes menores al 25% en ciertos tipos de ingresos. Para beneficiarse de esto, el contribuyente no residente debe obtener un certificado de un miembro de la comisión de impuesto de renta.

7.2. Control de Cambios

Los residentes y no residentes de Jamaica pueden acceder a cambio extranjero a través de una red de proveedores autorizados. No hay control de cambio extranjero. Desde 1992, cuando fue abolido el control de cambios, no hay las restricciones específicas con respecto al cambio de moneda extranjera, o importación de bienes de capital o tecnología.

8. LEGISLACION LABORAL ¹⁰

La fuente del trabajo en Jamaica comprende un millón de personas cuyas habilidades cubren un gran rango de sectores. Estos incluyen la fabricación y manufactura, la agricultura, la electrónica, el estado del arte tecnológico, la administración y muchas prácticas profesionales. Para sostener el desarrollo económico deseado, el gobierno ha introducido programas de estímulos fiscales así como también continuas técnicas de formación y capacitación de superación.

Las leyes del trabajo e instituciones gubernamentales están para salvaguardar y proteger los intereses tanto del trabajador como del empleador para poder crear y mantener un clima armonioso en donde los negocios y trabajos pueden prosperar.

Un ciudadano Jamaicano goza de "la libertad de asociación", una garantía que permite al trabajador el derecho de unirse a un sindicato. Ningún trabajador, sin embargo, está en la obligación de formar parte de un sindicato y tampoco es requisito previo para obtener cierto empleo. Los dos sindicatos mayores, la Unión (NWU) Nacional de Trabajadores y el Bustamante el Sindicato (BITU) Industrial es afiliado con los dos (2) partidos políticos mayores, el Partido (PNP) Nacional de Gente y el Partido de Trabajo de Jamaica (JLP), respectivamente. Hay varios sindicatos que no están afiliados diplomáticamente. Los guardas de seguridad en la medida en que como industriales son concernidos, se les establece una tasa mínima del sueldo que es de J\$40.50 por hora (no exceder 40 horas) o J\$1,620.00 por la semana. La concesión de la ropa es J\$7.00 por hora, la prima del fusil es J\$8.00. El alcance de seguros de vida es J\$400,000 con la protección doble de la indemnización en el trabajo. La prima debe ser pagada por empleadores.

Los reglamentos de beneficios complementarios son:

- Compensación a los trabajadores por accidentes de trabajo.
- Esquema Nacional de Seguro
- Confianza Nacional de Envoltura.
- Vestuario de Protección.
- Reposo por enfermedad.
- Licencia de Vacaciones.
- Licencia de maternidad para trabajadores femeninos (sobre 18 años de la edad con por lo menos 12 meses de empleo).

En el contrato, se pueden negociar beneficios adicionales como: Seguro de Accidente, Seguro de la salud; Uniforme; Adicional enfermo, la vacación y Cesantía de hoja de maternidad. Donde un empleo de trabajador se termina para

¹⁰ Fuente: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Actualizado el 14/11/07.

una causa, él puede ser despedido nota o paga resumen y dada apropiadas en vez de nota. La nota reglamentaria es: Dos semanas para el empleo bajo cinco años cuatro semanas para el empleo cinco años y sobre pero bajo 10 años seis semanas para el empleo 10 años y sobre pero bajo 15 años y ocho semanas para el empleo quince años y sobre. Dónde el empleo se termina por la redundancia, además de la paga de nota, hay una provisión además reglamentaria de tres cesantía de semanas paga por cada año del servicio en el exceso de diez años.

La mayoría de las compañías operan en una semana de cinco o seis días del trabajo de 8 horas por día, de lunes a viernes. Sin embargo, algunas compañías laboran de lunes a sábado teniendo en cuenta que no se puede exceder de 40 horas semanales u 8 horas por día, porque de lo contrario se contraerían horas extras las cuales estarían sujetas a un pago adicional.

Se exige un certificado médico para el trabajador que por enfermedad se encuentre en reposo en un tiempo aproximado de 3 días consecutivos. Una mujer mayor de 18 años que haya trabajado como mínimo 12 meses, se le es permitido una licencia de maternidad con 8 semanas completas de pago. Los empleadores requieren descontar un impuesto de renta de los sueldos y salarios pagados a empleados de acuerdo con el Acto de Impuesto de renta y sus. Impuesto de renta con una tasa del 25% es aplicable al total de utilidades que excedan de J\$100,464. El primer J\$100,464 de tales utilidades están exentos del impuesto a la renta. Los detalles adicionales en el impuesto de renta se resumen en los folletos - "los Impuestos y las Tasas Generales. Las penas son impuestas por el no pago de impuesto de renta.

El Esquema Nacional del Seguro es un programa del Gobierno que proporciona los beneficios a empleados mayores de 18 años de la edad, inclusive ayudantes domésticos. Tanto los empleadores como los empleados son requeridos a hacer contribuciones. Las tablas para el cómputo de contribuciones así como también otros detalles están disponibles del Ministerio del Trabajo y el Bienestar. Los beneficios son pagaderos en la edad 65 (hombres) y 60 (mujeres), si ellos son jubilados y no son comprometidos en ningún empleo substancial. En la edad 65 para mujeres y 70 para hombres, la pensión es pagadera así la persona trabaje o no lo haga. El empleador requiere reunir la contribución de empleado, y remitir la cantidad total (empleador y empleado) al NIS departamento. Contribuciones son deducibles para propósitos de la responsabilidad de impuesto de renta. Las contribuciones de empleador no son reembolsables, pero es deducible para propósitos de impuesto.

Según el Acto Juvenil, ningún niño bajo la edad de 12 será empleado; excepto por sus padres o guardianes, y, en este caso, serán empleos doméstico, agrícola o el trabajo de horticultura y en algunas ocupaciones prescritas. Adicional, si el niño está bajo la edad de 16, él no puede ser empleado en la noche. Un impuesto de 3% de cuentas mensuales de sueldo de compañías se impone como una

contribución al programa de capacitación nacional (la Instrucción al empleo y recurso Humano.) Las compañías que proporcionaron la instrucción y el empleo para uno o más participantes se les será permitido descontar la cantidad de la remuneración del H.E.A.R.T.

Para mayor información consultar la página del Ministerio del Trabajo y Seguridad Social:

<http://www.mlss.gov.jm./pub/index.php>

9. LOGISTICA Y TRANSPORTE ¹¹

PANORAMA GENERAL

Jamaica es una isla, que por su longitud territorial, ocupa el tercer puesto dentro de las islas más grandes de las Antillas. Aproximadamente tiene 240 kilómetros de oriente a occidente y 80 kilómetros de sur a norte. Su extensión territorial es de 10.991 kilómetros cuadrados de los cuales 10.831 son terreno sólido y 160 son aguas territoriales. Geográficamente, Jamaica se encuentra al sur de Cuba, al occidente de República Dominicana y Haití, al norte del Mar Caribe y al oriente de Centroamérica.

Jamaica posee una ubicación estratégica entre el Canal de Jamaica y la Fosa Caimán, consideradas como las rutas marítimas más importantes hacia y desde el Canal de Panamá. Para el acceso desde Colombia, el puerto de Cartagena concentra la mayor parte del tráfico marítimo, y el Puerto de Buenaventura se considera como puerto alternativo cruzando por el canal de Panamá.

Para movilizar mercancías al interior de la Isla, Jamaica cuenta con alrededor de 340 km de vías férreas y unos 18.700 Km de carreteras, conformadas por 13.009 Km pavimentados y 5610 Km sin pavimentar.

En el año 2006, el volumen de exportaciones desde Colombia hacia Jamaica, fue de US 59.444.846 (Valor FOB) equivalente a 213.447 toneladas. De éstos totales, el 4,13% se llevó a cabo a través de transporte aéreo; y el 95,87% a través de transporte marítimo. Referente al total de toneladas exportadas, el 99,90% se llevaron a cabo a través de transporte marítimo y el 0,01% través de transporte aéreo.

9.1. Acceso Marítimo

Jamaica cuenta con una infraestructura portuaria compuesta principalmente por los puertos de [Kingston](#) y [Montego Bay](#), ubicados en la costa sur-oriental y nor-occidental respectivamente.

Sin embargo, sobresale el [movimiento portuario](#) del Puerto de Kingston, por ser base tradicional para escala y trasbordo de buques en su paso por el Atlántico, debido a su estratégica posición geográfica, las excelentes condiciones de su bahía y la calidad de sus servicios, entre los cuales se encuentra el manejo de carga general, perecedera y de contenedores.

¹¹ Fuente: Subdirección Logística de Exportación Proexport – Colombia. La información incluida en este perfil es de carácter indicativo, ha sido obtenida directamente de los diferentes prestatarios de servicios y deberá confirmarse al programar un embarque específico. Última actualización 29/06/2007.

En los servicios marítimos que existen desde Colombia hacia Jamaica, son varios los itinerarios desde los Puertos de Barranquilla, Santa Marta y Cartagena hacia el Puerto de Kingston, con frecuencias de zarpe de 7 y 15 días y con tiempos de tránsito de 3 y 14 días. También existe la oferta de servicios marítimos desde el Puerto de Buenaventura donde la frecuencia de zarpe es de 7 y 10 días y el tiempo de tránsito oscila entre 5 y 14 días aproximadamente.

Si desea conocer detalles sobre los servicios marítimos de exportación desde Colombia consulte [Oferta de servicios de Transporte marítimo](#). Allí encontrará información sobre navieras, rutas, frecuencias de Zarpe y tiempos de tránsito entre otros. Para Referencia en cuanto a tarifas consulte: [Tarifas de transporte marítimo](#).

9.2. Acceso Aéreo

Jamaica cuenta con un sistema aeroportuario conformado por siete aeropuertos. Sin embargo el aeropuerto internacional [Norman Manley](#) de Kingston, y [Donald Sangster](#), de Montego Bay, son considerados como los más importantes ya que concentran el tráfico aéreo internacional del país. Estos terminales situados respectivamente a 17 Km y 3 Km de Kingston, están dotados de facilidades para la recepción, almacenamiento, nacionalización y redespacho de carga general hacia el resto de la isla, incluidos perecederos y valores. Desde el terminal de Kingston es posible el reenvío aéreo bajo custodia hacia Montego Bay.

La oferta de servicios aéreos desde Colombia hacia Jamaica está compuesta por 57 servicios aéreos semanales con conexiones en Miami y ciudad de Panamá, desde las ciudades de Bogotá, Cali y Medellín utilizando aviones de pasajeros. La frecuencia de estos es diaria y se dirigen principalmente a Kingston y Montego Bay. El tiempo de tránsito oscila entre 24 y 72 horas.

Si desea conocer detalles sobre servicios aéreos desde Colombia consulte: [Servicios transporte aéreo](#), allí encontrará información sobre aerolíneas, rutas, frecuencias y tiempos de tránsito, entre otros. Para referencia de Tarifas Consulte: [Tarifas de Transporte Aéreo](#).

9.3. Otros aspectos para el manejo logístico en destino. *

Documentos Requeridos Para Ingreso de Mercancías

Envíos Comerciales

- Presentar tres certificados combinados de valor y origen, y factura de bienes (Forma C-23 ó C-23 A) cuyo valor debe estar en dólares.
- Guía del operador logístico diligenciada, en la cual se enuncian las características de la carga, en su volumen, peso, valor en dólares y los datos principales del consignatario y el remitente, como el nombre y la dirección.
- Si el valor de la exportación excede los US 999,01 dólares, se deberá presentar el trámite de manera formal ante la aduana de Jamaica, y el tiempo de demora de aprobación de la mercancía puede tardar entre 2 y 5 días según se presenten todos los documentos en su debido orden.

Envíos Muestras con valor comercial

- Presentar tres certificados combinados de valor y origen, y factura de bienes (Forma C-23 ó C-23 A).
- Se presentan los mismos documentos que en los envíos comerciales con la diferencia que no se necesita de agente aduanero (u operador logístico) para tramitar la aprobación de la muestras ante la aduana.

Envíos Muestras sin valor comercial

- Presentar tres certificados combinados de valor y origen, y factura de bienes (Forma C-23 ó C-23 A). Cuyo valor debe estar en dólares.
- Se presentan los mismos documentos que en los envíos comerciales con la diferencia que no se necesita de agente aduanero (u operador logístico) para tramitar la aprobación de la muestras ante la aduana.

*Fuente: TACT. The Air Cargo Tariff. Tarifas máximas autorizadas por la IATA (Asociación internacional de transporte aéreo)

Transporte de Muestras Sin Valor Comercial

Se entiende por muestras sin valor comercial a aquellas mercancías que tienen por finalidad demostrar sus características y que carecen de valor comercial por sí mismas, las cuales no deben ser destinadas a la venta en el País. Sin embargo esto varía de acuerdo a la legislación de muestras existente en cada uno de ellos.

Dentro del manejo de mercancías por vía aérea, ya sea como muestras sin valor comercial o envíos urgentes, se destacan las [ALIANZAS](#) que PROEXPORT Colombia ha suscrito con diversas transportadoras, para reducir el costo de los

envíos en que incurren aquellas empresas que trabajan en los diferentes programas ofrecidos por nuestra entidad.

Transporte por Carretera

Se debe tener en cuenta que cada país establece el Peso Máximo Vehicular para el tránsito de los diferentes vehículos por las carreteras nacionales. Estos reglamentos son generalmente expedidos por los Ministerios de Transporte, y su incumplimiento acarrea sanciones a los dueños de los vehículos. Para efectos prácticos, en Jamaica el peso permitido para el tránsito de contenedores de 20' y 40' es de 20 TONS.

El tránsito de vehículos con sobrepeso en las carreteras podrá ser sancionado con multas hasta de US\$ 5.500

LINKS DE INTERÉS

[Aduana de Jamaica.](#) En esta página encontrará el marco legal para realizar una operación comercial en Jamaica, así como los requerimientos para exportación e importación en sus diferentes modalidades.

[Jamaica Trade Point.](#) En este portal podrá conocer las facilidades de comercio, negocios y transporte del país, así como las principales organizaciones involucradas dentro de la cadena logística.

[Jamaica Trade Board.](#) En esta página encontrará la documentación relacionada con la legislación aduanera de Jamaica en el marco del comercio internacional.

[Port Authority of Jamaica.](#) En ésta página encontrará información relacionada con la regulación y el desarrollo de la infraestructura portuaria y la industria de embarque en Jamaica.

[The Shipping Association of Jamaica.](#) En esta página podrá acceder a información relacionada con los servicios y novedades de la industria de embarque del país.

[Ministerio de Industria, Tecnología, Energía y Comercio.](#) En ésta página encontrará información acerca de normatividad, proyectos., documentos, estudios y aliados estratégicos de los sectores de energía, tecnología, industria y comercio del país.

10. CULTURA DE NEGOCIOS ¹²

10.1. Ética de Negocios

Las transacciones en Jamaica se realizan especialmente en dólares jamaicanos o en dólares americanos.

Los jamaicanos son personas formales, acostumbrados a saludar a las personas según el momento del día en que se encuentren (buenos días, buenas tardes, buenas noches). Las personas de negocios son muy formales al principio, después se vuelven personas amables e informales.

La cocina jamaicana es parte representativa del esquema universal del país. La palabra mágica aquí es *especias*. Pimientos, pimienta de Jamaica, curry y otros sabores, estremecerán el paladar. Incorpora los deliciosos productos de la isla, incluyendo al callaloo (una verdura parecida a la espinaca), al cho-cho (chayaote) y el ackee (una fruta que, al cocinarse, tiene el sabor y la apariencia de huevos revueltos). Una comida jamaicana típica puede empezar con pepperpot (una sopa hecha a base de quimbobó, callaloo y carne asada). Otros platillos típicos son el sumario de pescado o de verduras (cocinado con leche de coco, escalonio y pimientos) y un pan redondo llamado bammy, hecho de yuca. Otro plato singular es el pollo o cerdo seco estilo jerk y marinado en pimientos.

Bebidas: en cuanto a las bebidas, está el tradicional ron jamaicano y los cócteles preparados con él, el licor Tía María, los sabrosos licores Red Stripe, el licor de café y la cerveza caribeña. El agua, según las autoridades sanitarias, es potable y está purificada y filtrada usando métodos modernos, sin embargo, se aconseja beber solo agua embotellada.

Además, también hay algunos sitios de comida rápida de Estados Unidos como McDonald, Burger King, Kentucky Fried Chicken, Pizza Hut and Subway.

Los que desean introducir artículos temporalmente tal como las computadoras de laptop, software, material de la exhibición, etc, se requiere identificar los artículos en la aduana, pagar el impuesto requerido y el Impuesto General al Consumo. A la salida del país, la autoridad de aduana reintegra toda la cantidad pagada.

La economía de Jamaica está orientada a la importación por tal razón, los precios de los productos son generalmente más altos que en los Estados Unidos.

¹² Fuente: Departamento de Administración y Desarrollo Económico y Comercial de los Estados Unidos. Tradeport. World Trade Almanac. Actualizado el 14/11/07.

El margen de ganancia sobre la mayoría de los artículos excepto alimentos es generalmente alto. El margen de ganancia para el sector de comida varía entre el 10% (al por mayor) y 25% (venta al por menor). Sin embargo, debido a la competencia y la recesión crecientes de la economía, el margen de ganancia en la mayoría de productos ha declinado.

10.2. Costumbres

La tradicional 'shirtjac' (chaqueta sin corbata), también conocida localmente como una 'kareba' (popular hasta los años 70) ha sido remplazada por el traje de chaqueta con corbata. Deben observarse las normas elementales de cortesía y concertar las citas con antelación.

Los hombres y las mujeres saludan de mano a todas las personas. La forma más adecuada de llamar a las personas es por su profesión (Doctor, profesor, ingeniero). En el momento de la presentación es importante tener las tarjetas personales en inglés.

10.3. Reuniones

Con respecto a las citas de trabajo es importante saber que para poder realizar un negocio con una persona de Jamaica se toma su tiempo, ya que las personas son muy relajadas con sus cosas y el tiempo no es un factor de importancia.

Es muy importante mantener una buena relación con las personas, ya que este es un hecho importante en la decisión de compra o para realizar el contacto con personas que estén interesados en su producto.

En la sociedad de Jamaica las personas no ocupan lugares de jerarquía dentro de las organizaciones.

10.4. Dinero

Moneda: El dólar jamaicano (J\$) = 100 céntimos. Hay billetes de 500, 100, 50, 20 y 10 dólares jamaicanos. Las monedas están en denominaciones de 5 y 1 dólares, y 25 y 10 céntimos.

Cambio de divisas: El dinero puede cambiarse en el aeropuerto así como en los bancos, hoteles y oficinas de cambio. Se deben guardar los recibos del cambio.

Tarjetas del crédito: Se admiten American Express, MasterCard, Diners Club y

Visa. Se aconseja verificar con la compañía emisora de su tarjeta otras facilidades a las que puede tener acceso en Jamaica.

Cheques de viaje: Para evitar comisiones altas a la hora de cambiar los cheques se recomienda que estos se libren en dólares de EE.UU. o en libras esterlinas.

Eurocheques: Todos los bancos comerciales los aceptan.

10.5. Comunicaciones

Teléfono: Se puede llamar al extranjero utilizando la Conexión Directa Internacional. Código del país: 1 876.

Nota: En Jamaica no hay ni códigos provinciales ni de área. Código para llamadas internacionales: 011.

Fax: Se pueden mandar faxes desde la oficina de *Jamintel* en Kingston (abierto todos los días de 07.00 a 22.00).

Telegrama: Se pueden poner telegramas desde las oficinas de telégrafos en todo el país.

Correo: El correo aéreo a Europa tarda 4 días. El horario de las oficinas de correos es de 08.30 a 16.30 de lunes a viernes.

Prensa: Los periódicos diarios más importantes son *The Daily Gleaner*, *The Daily Star* y *The Jamaica Herald*. En los hoteles y quioscos de prensa se pueden conseguir algunos periódicos y revistas internacionales.

Diferencia horaria: La hora en Jamaica es la misma que en Colombia.

Transporte

El mayor objetivo de la Norma Nacional del Transporte deberá proporcionar la mejora en los varios modos del transporte asegurando la eficacia, eficiencia operadora, la responsabilidad, certeza y la seguridad en el sector. Con respecto al sistema de vía férrea, se cargó la responsabilidad al Banco Nacional de la Inversión de Jamaica la responsabilidad de identificar a inversionistas nuevos para la participación en un Programa Conjunto del Joint Venture. Subsiguientemente en 1998, la Técnica de Transporte por ferrocarril Indio y los Limitados Servicios RITES para el revitalización comprende tres fases:

El Resurgimiento de ofrecer el servicio de pasajeros de Kingston al Pueblo.

La extensión del servicio de pasajero a Williamsfield

La extensión de servicios de pasajero a la Bahía de Montego y la introducción de servicios de flete.

Se proyecta que los servicios comenzarán en el nuevo año calendario. Sobre el año pasado, 150 kilómetros de caminos a través de la isla se rehabilitaron. El Gobierno ha firmado el valor de contratos sobre JA\$ 550 millones de cómo parte de un de un programa de EU para rehabilitar más de 100 kilómetros de caminos en las parroquias de Portland, San. Mary y St. Thomas. Había también la rehabilitación de caminos de Portmore costando aproximadamente US \$500 millones y remiendos sobre 60,000 metros cuadrados de caminos y restauración de trabajos en el área corporativa.

10.6. Días Festivos

Fecha	Festivo
1 de enero	Año Nuevo
4 de febrero	Bob Marley Week
21 de febrero	Miércoles de la Cenizas
6 de abril	Viernes Santo
9 de abril	Lunes de Pascua
13 de mayo	Fiesta de la Madre
23 de mayo	Fiesta del Trabajo
1 de agosto	Día de la Emancipación
6 de agosto	Día de la Independencia
15 de octubre	Fiesta de los Héroes Nacionales
25 de diciembre	Día de Navidad
26 de diciembre	Día de la Familia

Fuente: Días Festivos en el Mundo. (2007)

11. PROCESO DE INMIGRACION DE LOS EMPRESARIOS ¹³

Pasaporte

Todas las personas que visiten Jamaica necesitan un pasaporte válido excepto:

1. Los ciudadanos de los EE.UU. con una copia certificada de su certificado de nacimiento y una tarjeta de identidad con fotografía (por ejemplo carnet de conducir o tarjeta de estudiante).

Visados

Requerido por todos los visitantes excepto:

(a) 2. Los ciudadanos de la Unión Europea, a excepción de los nacionales de la República Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia, República Eslovaca y Eslovenia, que podrán obtener el visado a su llegada.

(b) 3. Los ciudadanos de Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, Ecuador, Islandia, Israel, Corea, Liechtenstein, México, Noruega, San Marino, Surinam, Suiza, Turquía, Uruguay, Venezuela y Zimbawe para estancias de hasta 90 días.

Nota

(a) Todos los viajeros deberán demostrar que cuentan con fondos suficientes para su estancia, así como con un billete de vuelta o de continuación a otro destino.

(b) Para las visitas de negocios será necesario un Permiso de Trabajo, excepto para aquellos visitantes que pertenezcan a determinadas categorías. Los Consulados (o las Secciones Consulares de la Embajada o la Alta Comisión) pueden ofrecer información sobre este tema.

(c) Los nacionales de los siguientes países pueden obtener el visado a la entrada en el país, siempre que demuestren contar con fondos suficientes para su estancia, así como con un billete de vuelta o de continuación a otro destino: Albania, Andorra, Bosnia y Herzegovina, Bulgaria, CEI, Croacia, Antigua República Yugoslava de Macedonia, Mónaco, Rumania, Serbia y Montenegro, Turkmenistán y Taiwán. Estos visados cuestan US\$20.

Tipos de visado y precios

Visado de *Entrada* y de *Transito*. Precio: 37 euros aproximadamente.

Tramitación:

En los consulados o secciones consulares de las embajadas de Jamaica (ver *Direcciones de Interés*).

¹³ Fuente: Guía Mundial de Viajes. Actualizado el 14/11/07.

Requisitos de solicitud

(a) Una fotografías tamaño carnet. (b) Pasaporte válido. (c) Impreso de solicitud cumplimentado. (d) Pago de las tasas. (e) Para las solicitudes por correo: £5 para el franqueo de vuelta. (f) Itinerario de viaje. *Visado de Negocios*: (a)-(f), (g) Carta de la empresa, y (h) Permiso de trabajo.

Residencia temporal

Infórmese en la Embajada o Alto Comisionado.

Tiempo de tramitación

48 horas, pero hasta tres semanas para los casos en los que las solicitudes se remitan al Departamento de Inmigración de Kingston.

12. EMBAJADAS Y OFICINAS COMERCIALES DE PROEXPORT COLOMBIA ¹⁴

12.1. Embajada de Colombia en Jamaica

Embajador: VENTURA EMILIO DIAZ MEJIA
Dirección: 53 Knutsford Boulevard, 4th. Floor, (VMBS), Kingston 5
Jamaica
Teléfono: 1 876 9203949 - 9291701 - 9291702
e-mail: ekingston@cancilleria.gov.co

12.2. Embajada de Jamaica en Colombia

Embajadora: Elaine Townsend de Sánchez
Dirección: Av 19 # 106 A-83 Ofc 304
Teléfono: 6123389 – 6123396 - 6123598
Fax: 6123479
Email: emjacol@cancilleria.gov.co
Ciudad: Bogotá

12.3. Representación de Proexport Colombia en Caribe

Representante: Carlos González
Dirección: 601 Brickell Key Drive, Suite 801 Miami, FL. 33131
Teléfono: 009 1 305 374 3144
Fax: 009 1 305 372 9365
Email: caribe@proexport.com.co

¹⁴ Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia. Actualizado el 14/11/07.

13. FUENTES

13.1. Disponibles en Internet

www.jbs.org.jm

Bureau of Standards Jamaica. En esta página podrá encontrar información acerca de los estándares, procesos y práctica para algunos productos.

www.statinja.com/

Página del Instituto de Estadística de Jamaica. Presenta información acerca de las principales estadísticas de comercio exterior e indicadores Macroeconómicos, análisis de la economía, entre otros.

<http://www.mct.gov.jm/Antidumping.htm>

Página de la Comisión Antidumping y Subsidios de Jamaica.

<http://www.intracen.org/home.htm>

Página del Centro Internacional de Comercio. Contiene información detallada sobre la totalidad de los productos importados y exportados de los años 1995 a 2005, por capítulo arancelario.

<http://www.tradeport.org/countries/jamaica/01grw.html>

Página del Departamento de Administración y Desarrollo Económico y Comercial de los Estados Unidos. Suministra un Directorio de regulaciones y normas por países

<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>

Página del The World Factbook de la Agencia Central de Inteligencia de los EE.UU. Contiene el perfil socioeconómico de Jamaica, incluso con sus principales indicadores socioeconómicos.

<http://www.jis.gov.jm/>

El Servicio de información de Jamaica provee información acerca de economía,

estadísticas, cultura, salud. Gobierno, etc.

<http://www.mlss.gov.jm./pub/index.php>

Ministerio del Trabajo y Seguridad Social de Jamaica.

<http://www.jamaicatradeandinvest.org/>

Doing Business in Jamaica en la página web: Jamaica Trade & Invest – JAMPRO:

