

ESTUDIO DE MERCADO

JAMAICA



SECTOR MATERIALES DE CONSTRUCCION

(LAMINADOS EN HIERRO Y ACERO)

Proexport Colombia
y
Banco Interamericano de Desarrollo-Fondo Multinacional de Inversión
(BID-FOMIN)

Proexport Colombia
Dirección de Información Comercial e Informática

www.proexport.gov.co

www.proexport.com.co

Calle 28 No. 13ª - 15 Pisos 35 y 36

Tel. (571) 5600100

Fax. (571) 5600118

Bogotá D.C., Colombia

Banco Interamericano de Desarrollo

www.iadb.org

Carrera 7ª No. 71-21 Torre B, Piso 19

Tel. (571) 3257000

Fax. (571) 3257050

Bogotá D.C., Colombia

Equipo Consultor

Consultor Senior: Camilo Acevedo Rojas

Consultores Junior:

Peter Alfred

Marie Halsall

Carlos Mendoza

Kingston, Jamaica

El presente estudio de mercado se ha desarrollado dentro del marco del PROGRAMA DE INFORMACION AL EXPORTADOR POR INTERNET – PROYECTO COOPERACION TECNICA NO REEMBOLSABLE No. ATN/MT-7253-CO, con aportes de Proexport Colombia y el Banco Interamericano de Desarrollo-Fondo Multilateral de Inversiones (BID-FOMIN).

© 2004. Todos los derechos reservados. El Banco Interamericano de Desarrollo concede a Proexport Colombia una licencia no exclusiva, a título gratuito, por un plazo indeterminado, sin derecho a sublicenciar, para utilizar la información obtenida en el presente estudio. Ni la totalidad ni parte de este documento puede reproducirse o transmitirse por ningún procedimiento electrónico o mecánico, incluyendo fotocopias, impresión, grabación magnética o cualquier almacenamiento de información y sistemas de recuperación, sin permiso escrito de Proexport- Colombia.

Las denominaciones empleadas en este documento y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte de PROEXPORT ni del BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus auditadores, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites. Si bien se otorga particular atención para garantizar la exactitud de la información contenida en este estudio, PROEXPORT y el BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO no asumen responsabilidad alguna por las modificaciones que pudieran intervenir ulteriormente por lo que respecta a los datos presentados o la calidad de los contenidos y/o juicios emitidos por los consultores.

Cítese como: Proexport Colombia. 2004. Estudio de Mercado Jamaica- Sector Materiales de Construcción (Laminados en Hierro y Acero). Convenio ATN/MT-7253-CO. Programa de Información al Exportador por Internet. Bogota, Colombia. 57 paginas.

TABLA DE CONTENIDO

	Pág
1.0 ANTECEDENTES	6
1.1 Participación dentro del PIB	7
1.2 Participación en el Empleo	7
1.3 Costos de la Construcción	8
1.3.1 Evolución de los Costos	8
1.4 La Industria local	8
1.5 La industria local y la Banca	9
1.6 Subsectorización	9
1.7 Entidades vinculadas al sector	13
1.8 Conclusiones y Perspectivas	14
2.0 COMPOSICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO	15
2.1 De la fuerza laboral (dic. 2004)	15
2.1.2 Distribución de la Población Laboral	16
2.2 Tamaño del Mercado	16
2.2.1 Producción nacional	16
2.2.2 Comportamiento del Comercio Exterior	18
2.2.2.1 Las Importaciones	18
2.2.2.2 Las Exportaciones	21
2.2.2.3 Las Reexportaciones	22
2.3 El Consumo Aparente	22
2.4 El Estado y la Construcción	23
2.5 Distribución de la Población	24
2.6 Conclusiones y Perspectivas	24
2.7 Características de la Demanda	25
3.0 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	27
3.1 Principales Productos, Marcas, Características y Precios (Importados)	
3.1.1 Precios de compra y venta del acero	36
3.1.2 Precios de compra y venta del hierro	37
3.2 Conclusiones	37
4. CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN	38
4.1 Productores	38
4.2 Importadores	39
4.3 Distribuidores	41
4.4 Comercializadores	42
4.4.1. Principales Ferreterías o puntos de venta	42
4.5 Conclusiones y perspectivas	44

TABLA DE CONTENIDO

	Pág
5.0 ACCESO AL MERCADO	44
5.1 Cálculo de la Carga Tributaria	45
5.2.1 Arancel de Importación, Arancel de Aduana (IMPORT DUTY)	46
5.2.2 Valor de Estampilla	46
5.2.3 Impuesto de Consumo General	46
5.2.4 Costo	47
5.2.5 Seguro	47
5.2.6 Flete	47
5.2.7 Valoración	47
5.2.8 Moneda	47
5.2.9 Documentos	48
5.2.10 Contenedores	48
5.2.11 Tarifa de Conformidad Standard (S.C.T.)	48
5.3 Cálculo de Impuestos de Internación	48
5.4 REGULACIONES DE LA INDUSTRIA	49
5.5 Conclusiones	49
6.0 DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL (D.F.I.)	50
6.1 Infraestructura para la Distribución Física	51
6.2 Carga Marítima	51
6.3 Carga Aérea	52
6.4 Puertos	52
Kingston	52
Montego Bay	54
Costos por Contenedor	54
6.5 Aeropuertos	54
6.6 Transporte Interno	55
7.0 PROCESO DE NACIONALIZACION GENERAL	56
7.1 Proceso de Importación	56
7.2 Requisitos para Importación de Muestras Sin Valor Comercial	56
8.0 CONCLUSIONES GENERALES	56

GRAFICOS

	Pág
Gráfico 1. Variación de la Producción 2000-2004	17
Gráfico 2. Mapa Demográfico de Jamaica	23
Gráfico 3. Mapa de carreteras Jamaica	51
Gráfico 4. Mapa de Puertos	52

TABLAS

	Pág
Tabla 1. Identificación Arancelaria de los Productos en Estudio.....	9
Tabla 2. Importaciones de Jamaica 2000-Junio/2004 (\$.US).....	18
Tabla 3. Exportaciones Jamaica 2000-Junio2004 (\$. US).....	20
Tabla 4. Reexportaciones Jamaica 2000 - 2004 (\$. US).....	22
Tabla 5. Consumo Aparente 2000 - 2004 (\$US).....	23
Tabla 6. Distancias - Costos-tiempo Transporte Interno	55

LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN Y LOS LAMINADOS DE HIERRO Y ACERO EN JAMAICA

1.0 ANTECEDENTES

La industria de la construcción en Jamaica, es reconocida como de verdadera importancia para la economía del país, desde hace ya algunas décadas. Es en 1952, cuando en la Isla, en razón a lo delicado del asunto y a su alto impacto, el gobierno ve la necesidad de tratar de manera unificada los problemas generados por Contratistas y Constructores, para evitar confrontaciones y hasta negociaciones individuales Sindicatos-Constructores. Así mismo, es cuando alrededor del tema se considera importante destacar públicamente la labor profesional desarrollada por los constructores.

De tal iniciativa surge la Asociación de Constructores de Edificios “**The Master Builders Association**” (ver datos de contactos en Organismos Vinculados al Sector), constituida entonces por tan solo trece (13) miembros, pero que posteriormente llega a convertirse en el agente negociador, reconocido por el estado como representante de los intereses de los empleadores, los obreros y demás trabajadores de la industria. Y es en 1954, cuando se firma el primer Acuerdo de manejo con la fuerza laboral del sector, por parte de representantes del Consejo Industrial Asociado; acto que genera verdadera confianza dentro de la población, dado que el medio de la construcción comienza a ser reconocido como uno de los de mayor desarrollo económico en el país. En aquel entonces (1954), la industria de la construcción contribuyó con 5 millones de Libras Esterlinas al PIB y en 1955, tan solo un año más tarde, lo hizo con 13 millones de Libras Esterlinas, alcanzando una participación dentro del PIB igual a la de la agricultura; para la época la mayor industria en Jamaica. (Fuente: Banco Central de Jamaica)

Cuando Jamaica logra su independencia en 1962, se produce un incremento significativo en la membresía de la Asociación de Constructores de Edificios, lo que hace que esta gane fuerza y sobresalga en el sector. Inicia entonces la distribución de varias publicaciones y normas, que terminan regulando el medio. Es cuando se introduce el **Contrato de Formato Standard**, para la industria, así como el **Código de la Construcción**.

En 1963, se crea **El Comité Consultivo Conjunto de la Industria de la Edificación y la Construcción**, conformado por la Sociedad Jamaicana de Arquitectos, The Jamaica Society of Architects; la Sociedad Jamaicana de Calculistas de Obra, The Jamaica Society of Quantity Surveyors; la Asociación Incorporada de Constructores Maestros de Jamaica, The Incorporated Master Builder Association of Jamaica y el Grupo Conjunto de Ingenieros Profesionales, The Joint Group of Professional Engineers. Juntos perfeccionaron el **Contrato de Formato Standard de Jamaica**, el **Código de Procedimiento para la Licitación Selectiva en la Industria de la Edificación y de la Construcción** y el **Formato Standar de Mediciones**.

En el año 1973, varios problemas no esperados afectaron el sector, reduciendo severamente el volumen de la construcción; entre estos, el de la dificultad para conseguir materiales por sus altos costos y unos procedimientos administrativos demasiados dilatados. De ahí que el Gobierno para enfrentar la presión ocasionada por la alta demanda de vivienda, crea **The National Housing Trust** en 1976, corporación dirigida a encontrar soluciones a tal demanda. Se vivía entonces una época muy difícil en el sector, ya que por razones de orden político fueron muchos los profesionales de la construcción que emigraron del país, causando una mayor caída en el medio. Caída que se prolonga hasta finales de la década y de la cual se sale con éxito hacia comienzos de los ochentas, cuando como reacción a lo recién vivido, Jamaica comienza a experimentar un verdadero Boom en la construcción. Se estima que para esta época hubo una inversión superior a J. \$600 millones, con una generación de empleo de alrededor de 35.000 plazas de trabajo. No obstante tal surgimiento, hacia mediados de 1983, se experimenta nuevamente una caída que se sostiene hasta 1988. En 1985, el Gobierno introduce **The Contractor's Levy Act**, que angustia al sector, pues exige el pago del 2% como contribución al gobierno por cada contrato de construcción desarrollado. (Fuente: Instituto de Estadística de Jamaica)

En 1997, el Código de Ética que regula la conducta de los miembros de la industria es puesto en vigencia y en 2001, se anuncia la **Política Nacional de Construcción**, a través del conocido **Green Paper**. Por ese entonces el Presidente de la Nación es invitado por el Gobierno de Malasia a observar entre otros su sistema de carreteras, los proyectos de construcción de vivienda de interés social y las instituciones de entrenamiento y especialización en actividades de la construcción; algo que se considera contribuyó a recuperar el sector y a introducir un nuevo empuje a la fuerza de trabajo que se había reducido a 14.076 trabajadores en 1997, para llevarla a 21.296 en 2001. (Fuente: Instituto de Estadística de Jamaica)

1.1 Participación dentro del PIB

En el año 2004, el sector de la construcción participó en el PIB con US. \$852,4 millones, un 10,62% del total, superior al año anterior cuando alcanzó US. \$720,8 millones, lo que corresponde a una participación del 10.02% del total del PIB de ese año. El sector contribuyó con el 0,15% del total del crecimiento del PIB de este año. Tal crecimiento continúa reflejando los incrementos en la actividad de la construcción, tanto residencial como no residencial; y sobre esta última, sobretudo en el desarrollo de proyectos expansivos en la construcción y rectificación de vías. En lo que respecta a los materiales de construcción en base a hierro y acero, este subsector que generó un consumo total entre material importado y producción local de US. \$68,3 millones, participó durante 2004 con el 0,85% del PIB de la nación, lo que equivale al 8% del sector de la construcción.

PARTICIPACIÓN DEL SUBSECTOR DENTRO DEL PIB	
Materiales motivo del estudio (laminados hierro y acero)	0,85%

Fuente: Instituto de Estadística de Jamaica y cálculos equipo investigador

1.2 Participación en el Empleo

Según el Instituto de Estadística de Jamaica, se estima que a finales del año fiscal 2004, se encontraban vinculados al sector de la construcción y la instalación alrededor de 109.200 trabajadores, aprox. el 10.31% de la fuerza laboral del país. Hecho que la convierte en una de las actividades de mayor generación de empleo en la isla. Sin embargo, dadas las expectativas del sector (Proyectos contratados en desarrollo) se espera que tal cifra se incremente significativamente en los próximos dos años. La mayor parte de los trabajadores se encuentran empleados por contratistas involucrados en la construcción de vivienda.

Según cifras proporcionadas por el STATIN, la fuerza de trabajo reportó, en el subsector de materiales y construcción(no instalación), para octubre del 2003, 86,100 empleados distribuidos así:

- Mujeres: 3.200
- Hombres: 82.900

1.3 Costos de la Construcción

La relación existente entre los costos de los materiales y el de la mano de obra en la construcción, durante los pasados ocho años, es como aparece a continuación:

EVOLUCIÓN DE LOS COSTOS EN LA CONSTRUCCION (100%)

Año	Costo Laboral	Costo Materiales
1997	34%	66%
1999	39%	61%
2001	39%	61%
2003	38%	62%
*2004	37%	63%
* Estimado		

1.3.1 Evolución de los Costos

Hacia comienzos de los años setenta, el costo de la mano de obra frente al valor total de la construcción representaba un 33%, y para tener una idea sobre la evolución de los costos de los materiales de construcción y de la mano de obra frente a la inflación, vale la pena observar que durante la década, mientras los costos de la mano de obra se incrementaron un 234%, los costos de los materiales lo hicieron en un 353%; todo en el marco de una inflación acumulada de 357%.

Entre 1991 y 1996, los precios de los materiales tuvieron un incremento del 430%, igual a 86% en promedio de crecimiento anual; entre 1996 y 2001, tal incremento disminuyó a 24%, para un crecimiento anual de 4.8%. Crecimiento que tiende a mantenerse en los últimos años, notándose un ligero aumento por razones de pérdida de valor de la moneda y mayores costos del transporte. Es importante anotar, que mientras a comienzos de la década de los setenta el Dólar Americano se cotizaba a J.\$ 0.85, en enero/05, su valor se ubicaba en J.\$60 x US.\$1,00.

1.4 La Industria Manufacturera Local

Dentro de los materiales que se utilizan en la industria de la construcción en Jamaica, una parte de los basados en hierro y acero es manufacturada directamente allí, a través de unas pocas empresas donde se distinguen **TANK WELD, ARC SYSTEMS LTD, TROPICAIR LIMITED y TROPICAL METAL PRODUCTS**. Su producción, junto con la de las empresas que trabajan aluminio y otros metales, está dirigida a satisfacer la demanda local y a atender en menor proporción, algunos requerimientos externos hechos por países de CARICOM. Dentro de los productos fabricados localmente se encuentran mallas para cerca, persianas metálicas, tejas galvanizadas de Zinc, tanques en acero inoxidable, materiales para techos; alambre de soldadura y clavos entre otros.

De ahí, que podamos mencionar con propiedad que Jamaica, aún cuando no cuenta con materias primas propias para la producción de piezas para la construcción, a excepción del aluminio, producto del cual es uno de los más importantes proveedores de Occidente, cuenta con una reconocida industria local que manufactura piezas para el medio, a través de la importación en variadas presentaciones de hierro, acero y otros materiales; producción que año tras año va en aumento.

Entre el año 2000 y el año 2004, la producción de materiales metálicos a precios corrientes, en moneda local, aumentó un 30,5%, al pasar de J. \$1.004,1 millones a J. \$1.310,9 millones.

1.5 La industria local y la Banca

El tamaño de la cartera bancaria de los diferentes sectores o subsectores de la economía, puede tomarse como punto de referencia para medir o por lo menos tener una idea sobre su volumen y movimiento. El dinero colocado en cada medio, no solamente orienta sobre el nivel de confianza que este genera, sino también habla sobre su dinámica. En el caso de los laminados de hierro y acero para la construcción, junto con algunos muy pocos otros productos en base a estos materiales, el Banco de Jamaica tenía registrada a dic.2004, una cartera de J. \$158,9 millones, equivalentes a US. \$2,58 millones; cifra que representa el 12,08% del total de la producción del subsector de ese mismo año (US. \$21,35 millones) y que corresponde al 4,2% del total de la cartera asignada al sector de la manufactura (J. \$3.746,4 millones = US. \$61,03 millones). Es de anotar que dentro del sector de la manufactura igualmente se encuentran subsectores muy importantes como el del azúcar, el ron y las melazas; el de los alimentos procesados; el de los textiles, confecciones y cuero; el de los muebles; el del papel y el del cemento entre otros; de ahí que un 4,2% de un sector tan grande sin ser muy significativo, por lo menos es representativo.

1.6 Subsectorización

Dada la vinculación existente entre los materiales utilizados en la construcción y la evolución de esta industria, donde la demanda de lo primero depende del ritmo de lo segundo, el mayor o menor consumo de partes y piezas para la misma se encuentra directamente relacionado con el clima político del país, los programas de desarrollo de infraestructura del gobierno, la capacidad de inversión y la confianza del sector privado. Dentro de los materiales utilizados en la construcción, el hierro, el acero y sus derivados, ocupan posición más que destacada, ya que por su naturaleza la gran mayoría de obras se apoyan y soportan en su resistencia y maleabilidad.

En el presente estudio se hace referencia a aquellos productos de hierro y/o acero de alta demanda en la construcción jamaicana, con posibilidades de adecuada oferta colombiana, estos son:

Tabla 1. Identificación Arancelaria de los Productos en Estudio

P.A. Jm	P.A. Col	PRODUCTOS	ARANCEL	CUF	IVA	STC
67.24.11.00	7206.10.00	Lingotes o barras (<i>Ingots of iron</i>)	Free	2%	15%	0,3%
	7213.00.00	Alambrón de acero o acero sin alear. (<i>Bars and rods, hot-rolled in irregularly wound coils, of iron or non-alloy steel</i>)				
67.62.11.00	7213.10.10	De hierro (<i>Of iron</i>)	Free	2%	15%	0,3%
67.62.19.00	7213.10.90	De acero sin alear. (<i>On non-alloy steel</i>)	10%	2%	15%	0,3%
67.62.20.00	7213.20.00	Los demás de acero de fácil mecanización. (<i>Other, of free-cutting steel</i>)	10%	2%	15%	0,3%
	7213.91.00	De sección circular y diámetro inferior a 14mm. (<i>Of circular cross-section measuring less than 14 mm in diameter</i>)	10%	2%	15%	0,3%
67.62.31.00	7213.91.10	De hierro. (<i>Of iron</i>)	Free	2%	15%	0,3%
67.62.39.00	7213.91.90	De acero sin alear. (<i>On non-alloy steel</i>)	10%	2%	15%	0,3%
	7214.00.00	Barras de hierro o acero sin alear, simplemente forjadas, laminadas o extrudidas en caliente así como las sometidas a torsión después del laminado. (<i>Other bars and rods of iron or non-alloy steel, not further worked than forged, hot-rolled, hot-drawn or hot extruded, but including those twisted after rolling</i>)				
	7214.10.10	De hierro (<i>Of Iron</i>)	Free	2%	15%	0,3%
67.62.82.00	7214.10.20	De acero sin alear (<i>Of non-alloy steel</i>)	Free	2%	15%	0,3%

Tabla 1. Identificación Arancelaria de los Productos en Estudio (Continuación)

67.62.81.00	7214.20.10	De hierro que contengan muescas u otras deformaciones producidas en el proceso de enrollado (<i>Containing indentations, ribs, grooves or other deformations produced during the rolling process or twiated after rolling. Of Iron</i>)	Free	2%	15%	0,3%
67.62.83.00	7214.30.00	Otros de acero de fácil mecanización (<i>Other of free-cutting steel</i>)	10%	2%	15%	0,3%
67.62.84.00	7214.99.10	Otros de hierro (<i>Other of iron</i>)	Free	2%	15%	0,3%
67.62.89.00	7214.99.90	Otros de acero sin alear (<i>Other of non-alloy steel</i>)	10%	2%	15%	0,3%
	7215.00.00	Las demás barras de hierro o acero sin alear (<i>Other bars and rods of iron or non-alloy steel</i>)				
67.63.90.00	7215.50.00	Otros con no más trabajo de formación o terminación en frío (<i>Other, not further worked than cold-formed or cold-finished</i>)	Free	2%	15%	0,3%
67.64.10.00	7215.90.10	Otros de hierro (<i>Other of iron</i>)	Free	2%	15%	0,3%
67.64.20.00	7215.90.90	Otros de acero sin alear (<i>Other of non-alloy steel</i>)	Free	2%	15%	0,3%
	7216.00.00	Perfiles de hierro o acero sin alear. (<i>Angles, shapes and sections of iron or non-alloy steel</i>)				
67.68.11.00	7216.10.00	Secciones U, I o H, con no más trabajo que enrollados en caliente, de una altitud menor a 80mm (<i>U, I, or H sections, not further worked than hot-rolled, hot-drawn or extruded, of a height of less than 80 mm</i>)	Free	2%	15%	0,3%
67.68.12.00	7216.21.00	Secciones L (<i>L sections</i>)	Free	2%	15%	0,3%
67.68.13.00	7216.22.00	Secciones T (<i>T sections</i>)	Free	2%	15%	0,3%
67.68.21.00	7216.31.00	Secciones U (<i>U sections</i>)	Free	2%	15%	0,3%
67.68.23.00	7216.33.00	Secciones H (<i>H sections</i>)	Free	2%	15%	0,3%
67.68.24.00	7216.40.00	Secciones L o T, con no más trabajo que enrollados en caliente de una altura no mayor a 80mm (<i>L or T sections, not further worked than hot-rolled, hot drawn or extruded, of a height of less than 80mm or more</i>)	Free	2%	15%	0,3%
67.68.31.00	7216.50.10	Ángulos de acero sin alear (<i>Angles, of non-alloy steel</i>)	10%	2%	15%	0,3%
67.68.41.00	7216.50.90	Otros ángulos, formas y secciones, con no más trabajo que formación o terminación en frío (<i>Other angles shapes and sections, not further worked than cold-formed or cold-finished</i>)	Free	2%	15%	0,3%
67.68.42.00	7216.61.10	Ángulos de acero sin alear (<i>Angles, of non-alloy steel</i>)	10%	2%	15%	0,3%
67.68.49.00	7216.61.90	Otros (<i>Others</i>)	Free	2%	15%	0,3%
67.68.51.00	7216.91.10	Ángulos de acero sin alear (<i>Angles, of non-alloy steel</i>)	10%	2%	15%	0,3%
67.68.52.00	7216.91.90	Otros (<i>Others</i>)	Free	2%	15%	0,3%
67.68.59.00	7216.99.00	Otros (<i>Others</i>)	Free	2%	15%	0,3%
	7217.00.00	Alambre de hierro o acero sin alear. (<i>Wire or iron or non-alloy steel</i>)				
67.81.10.00	7217.10.10	De hierro, no plateados ni revestidos ni pulidos (<i>Not plated or coated, whether or not polished: of Iron</i>)	Free	2%	15%	0,3%
67.81.20.00	7217.10.90	De acero sin alear (<i>Of non-alloy steel</i>)	10%	2%	15%	0,3%
67.81.30.00	7217.20.00	Plateados o revestidos de cinc (<i>Plated or coated with zinc</i>)	Free	2%	15%	0,3%
67.81.40.00	7217.30.00	Plateados o revestidos de otros metales (<i>Plated or coated with other base metals</i>)	Free	2%	15%	0,3%
67.81.90.00	7217.90.00	Otros (<i>Other</i>)	Free	2%	15%	0,3%
67.91.10.00	7303.00.00	Tubos y perfiles huecos de fundición. (<i>Tubes, pipes and hollow profiles, of cast iron</i>).	Free	2%	15%	0,3%

Tabla 1. Identificación Arancelaria de los Productos en Estudio (Continuación)

67.91.70.00	7306.00.00	Los demás tubos y perfiles huecos (por ejemplo:soldados, remachados, grapados o con los bordes simplemente aproximados) de hierro o acero. (<i>Other tubes, pipes and hollow profiles (for example, open seam or welded, riveted or similarly closed), of iron or steel</i>)				
67.93.11.00	7306.10.00	Tubos como los usados para crudo o gas (<i>Line pipe of a kind used for oil or gas pipelines</i>)	Free	2%	15%	0,3%
67.93.20.00	7306.20.00	Cubiertas como las usadas en perforaciones de crudo o gas (<i>Casing of a kind used in drilling for oil or gas</i>)	Free	2%	15%	0,3%
67.94.31.00	7306.30.00	Otras soldadas con hierro o acero sin alear con secciones circulares (<i>Other, welded of circular cross-section of iron or non-alloy steel</i>)	Free	2%	15%	0,3%
67.94.32.00	7306.40.00	Otras soldadas de acero inoxidable con secciones circulares (<i>Other, welded of circular cross-section of stainless steel</i>)	Free	2%	15%	0,3%
67.94.33.00	7306.50.00	Otras soldadas de acero aleado con secciones circulares (<i>Other, welded, of circular cross-section, of other alloy steel</i>)	Free	2%	15%	0,3%
67.94.40.00	7306.60.00	Otras soldadas con secciones no circulares (<i>Other, welded, of non-circular cross-section</i>)	Free	2%	15%	0,3%
67.94.50.00	7306.90.00	Otras (<i>Other</i>)	Free	2%	15%	0,3%
69.11.10.00	7308.10.00	Secciones puente y puentes (<i>Bridges and bridge-section</i>)	Free	2%	15%	0,3%
69.11.20.00	7308.20.00	Torres y enrejados mástiles (<i>Towers and lattice masts</i>)	Free	2%	15%	0,3%
69.11.30.00	7308.30.00	Puertas, marcos y umbrales (<i>Doors and windows and their frames and thresholds for door</i>)	Free	2%	15%	0,3%
69.11.40.00	7308.40.00	Equipos para andamios (<i>Equipment for scaffolding, shuttering, propping or pi-propping</i>)	Free	2%	15%	0,3%
69.11.90.00	7308.90.00	Otros (<i>Other</i>)	Free	2%	15%	0,3%
69.32.10.00.10	7313.00.00	Alambre de púas, de hierro o acero, alambre (simple o doble) y fleje, torcidos, incluso con púas de hierro o acero, del tipo utilizado para cercar. (<i>Barbed wire of iron or steel; twisted hoop or single flat wire, barbed or not, and loosely twisted double wire, of a kind used for fencing, of iron or steel.</i>)	15%	2%	15%	0,3%
69.32.10.00.90	7313.00.90	Otros (<i>Other</i>)	15%	2%	15%	0,3%
	7314.00.00	Chapas de hierro o acero. <i>Cloth (including endless bands) grill, netting and fencing, of iron or steel wire; expanded metal of iron or steel.</i>				
69.35.11.00	7314.12.00	Bandas de acero inoxidable para maquinaria (<i>Endless bands for machinery, of stainless steel</i>)	15%	2%	15%	0,3%
69.35.12.00	7314.13.00	Otras bandas para maquinaria (<i>Other endless bands for machinery</i>)	15%	2%	15%	0,3%
69.35.13.00	7314.14.00	Otros paños tejidos de acero inoxidable (<i>Other woven cloth, of stainless steel</i>)	15%	2%	15%	0,3%
69.35.14.00	7314.19.10	Gasa (<i>Gauze of iron or steel</i>)	15%	2%	15%	0,3%
69.35.15.00	7314.19.90	Otros (<i>Other</i>)	15%	2%	15%	0,3%
69.35.16.00	7314.20.10	Parrillas	15%	2%	15%	0,3%
69.35.18.00	7314.31.10	Otras parrillas, redes, cercas, soldadas en la intersección, plateadas o revestidas con cinc (<i>Other grill, netting and fencing, welded at the intersection, plated or coated with zinc: grill</i>)	15%	2%	15%	0,3%
69.35.19.30	7314.39.00	Otros (<i>Other</i>)	15%	2%	15%	0,3%

Tabla 1. Identificación Arancelaria de los Productos en Estudio (Continuación)

	7314.41.10	Otros paños, parrillas, redes y cercas, plateadas o revestidas con cinc (<i>Other cloth, grill, netting and fencing, plated or coated with zinc:grill</i>)	15%	2%	15%	0,3%
69.35.19.50	7314.42.10	Parrillas revestidas con plástico (<i>Coated with plastics:grill</i>)	15%	2%	15%	0,3%
69.35.19.70	7314.42.90	Otros (<i>Other</i>)	15%	2%	15%	0,3%
	7314.49.00	Otros (<i>Other</i>)	15%	2%	15%	0,3%
69.35.21.00	7314.50.00	Metal ampliado (<i>Expanded metal</i>)	Free	2%	15%	0,3%
	7317.00.00	Puntas, clavos, chinchetas (chinchas), grapas apuntadas, onduladas o biseladas y artículos similares de fundición, hierro o acero, incluso con cabeza de otras materias, excepto cabezas de cobre. (<i>Nails, tacks, drawing pins, corrugated nails, staples (other than those of heading 83.05) and similar articles, of iron or steel, whether or not with heads of other material, but excluding such articles with heads of copper.</i>)				
69.41.10.00	7317.00.10	Clavos de albañilería y para techos (<i>Masonry and roofing nails</i>)	Free	2%	15%	0,3%
69.41.20.00	7317.00.20	Otros clavos (<i>Other nails</i>)	15%	2%	15%	0,3%
69.41.30.00	7317.00.30	Tachuelas (<i>Tacks</i>)	Free	2%	15%	0,3%
69.41.40.00	7317.00.40	Grapas (<i>Staples</i>)	15%	2%	15%	0,3%
69.41.90.00	7317.00.90	Otros (<i>Other</i>)	Free	2%	15%	0,3%
	7318.00.00	Tornillos y tuercas, terminal de tornillo, ganchos, remaches, pasadores, arandela y artículos similares de hierro y acero. (<i>Screws, bolts, nuts, coach-screws, screw hooks, rivets, cotters, cotter-pins, washers (including spring washers) and similar articles, of iron or steel</i>)				
69.42.11.00	7318.11.00	Tornillos (<i>Coach screws</i>)	Free	2%	15%	0,3%
69.42.12.00	7318.12.00	Otros tornillos para madera (<i>others wood screw</i>) Free 2% 15% 0,3%	Free	2%	15%	0,3%
69.42.13.00	7318.13.00	Tornillos, ganchos y tuercas (<i>Screw hooks and screw rings</i>)	Free	2%	15%	0,3%
69.42.14.00	7318.14.00	Tornillos (<i>Self-tapping screw</i>)	Free	2%	15%	0,3%
69.42.15.00	7318.15.00	Otros tornillos y pernos, con o sin tuercas y arandelas (<i>Other screws bolts, whether or not with their nuts or washers</i>)	Free	2%	15%	0,3%
69.42.16.00	7318.16.00	Tuercas (<i>Nuts</i>)	Free	2%	15%	0,3%
69.42.19.00	7318.19.00	Otros (<i>Other</i>)	Free	2%	15%	0,3%
69.42.21.00	7318.21.00	Arandelas de resorte (<i>Spring washers and other lock washers</i>)	Free	2%	15%	0,3%
69.42.22.00	7318.22.00	Otras arandelas (<i>Other washers</i>)	Free	2%	15%	0,3%
69.42.23.00	7318.23.00	Remaches (<i>Rivets</i>)	Free	2%	15%	0,3%
69.42.29.00	7318.29.00	Otros (<i>Other</i>)	Free	2%	15%	0,3%

1.7 Entidades vinculadas al sector

Por parte del Gobierno los organismos vinculados al sector son el **Ministerio de Industria y Turismo**, que regula la producción industrial mediante la normatividad general y el **Bureau of Standard**, entidad encargada de expedir las normas de calidad y presentación exigidas para cada producto en particular.

Como organismos o entidades del orden privado vinculados al sector de la industria de la Construcción se citan los siguientes:

ASOCIACION DE MANUFACTUREROS DE JAMAICA. Entidad que agremia a todos los industriales del país y obra como vocero oficial ante las negociaciones con el estado. Vela por los intereses de sus agremiados, a favor de los cuales ha logrado grandes conquistas en líneas de crédito y tratamiento preferencial

Tel. (876) 922 2355 Fax. (876) 922 9205
Contacto: Doreen Frankson, Director Ejecutivo
e-mail: jma@cwjamaica.com

CÁMARA DE COMERCIO DE JAMAICA. Organismo rector del comercio en Jamaica, asocia tanto a comercializadores como a industriales, como gremio vela por los intereses de sus afiliados y propende por mantener un comercio cada día más sólido y organizado, amparado por normas del estado que protejan la formalidad del medio.

Tel. (876) 922 0150 Fax. (876) 924 9056
Contacto: Trevor Fearon, Director Ejecutivo
e-mail: tfaronjcboard@jamweb.net

ASOCIACIÓN DE CONTRATISTAS CONSTRUCTORES. Entidad gremial que asocia las compañías de ingenieros dedicadas a la construcción de edificios y en general de obras civiles.

Tel. (876) 929 8580 Fax. (876) 968 0221
Contacto: Donald L. Mollings, Presidente
e-mail: imaj@info.infochan.com

ASOCIACIÓN DE FERRETEROS
Tel. (876) 978 4605 Fax. (876) 927 5225
Contacto: Michael Brooks, Presidente
e-mail: hardwaremerchants@cwjamaica.com

1.8 Conclusiones y Perspectivas

Dos factores deben tenerse en cuenta en el análisis del subsector de Laminados de Hierro y Acero para la Construcción:

1. Que la demanda de estos bienes depende del desarrollo general del sector, lo que involucra tanto obras públicas como privadas, y que en este sentido el Estado de Jamaica, se encuentra seriamente comprometido con su pueblo y con la comunidad internacional, para por una parte, dotar su geografía de la más adecuada infraestructura vial; hecho en el cual se está trabajando a través de las nuevas superautopistas y la rectificación de carreteras, y por otra, subsanar los problemas de insuficiencia de vivienda digna para ciertos sectores de la población; evento en el cual igualmente se está marchando a través de varios proyectos como **The Inner City Housing Development Project**, que consiste en la construcción de 5.000 nuevas viviendas por apartamentos y el retoque de otros tantos.

Lo anterior sin hacer mención de las múltiples obras adelantadas por la empresa privada (local y extranjera) dirigidas a la construcción de vivienda, edificios comerciales (Oficinas y Centros Comerciales) y lo que es más frecuente, grandes desarrollos turísticos (Hoteles, Centros Recreativos, Restaurantes, Paradores, etc.) y,

2. Que la producción local está restringida a ciertos productos específicos como mallas para cercas, persianas metálicas, tanques, puertas, marcos y estructuras metálicas, todo basado en material importado, dejando un gran vacío en productos tales como el alambazón, el alambre, la tubería, las varillas, etc., abiertos a la mejor oferta extranjera.

Adicionalmente es bueno pensar que la banca local tiene confianza en el sector, que no aplica restricciones al crédito para su sano desarrollo y que este evoluciona en virtud de su demanda. Esto es, que los banqueros siguen apoyando la construcción pues hoy están convencidos que es uno de los sectores más importantes del país, debido a la cantidad de gente que trabaja a su alrededor (hoy, cerca de 109.200 personas entre profesionales, personal administrativo y obreros) y al volumen de obras y dinero que maneja.

2.0 COMPOSICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

Al hablar de la composición y características del mercado de los Laminados de Hierro y Acero, necesariamente debemos hacer referencia a la composición y características del mercado de la construcción, dado que esta es la que determina el movimiento y demanda de sus componentes.

A este respecto, vale la pena mencionar que el Gobierno es el principal gestor del sector, tanto por los esfuerzos que está haciendo para proveer de vivienda a la población, como por el emprendimiento de obras mayúsculas en el campo de la infraestructura vial. En este sentido, vale la pena mencionar las entidades oficiales encargadas de impulsar proyectos de vivienda y obras de ingeniería conexas a su alrededor.

- | | |
|--|--|
| • Ministerio de Agua y Vivienda, | The Ministry of Water and Housing |
| • Corporación Nacional de Desarrollo de Vivienda, | National Housing Development Co. |
| • Corporación de Desarrollo Urbano, | Urban Development Corporation |
| • Sociedad Constructora de Vivienda de la Industria Azucarera, | Sugar Industry Housing |

Respecto a las obras de infraestructura vial y de servicios (energía, comunicaciones y agua), impulsadas igualmente por el gobierno, los principales organismos oficiales vinculados a su ejecución son los Ministerios de **Finanzas y Planificación** y de **Transporte y Obras**, además de la Oficina de **Desarrollo de la Comunidad y Deportes**.

Es de anotar, que según la Comisión Nacional de Contratos **CNC**, el volumen de las autorizaciones para la construcción de obras crece año tras año a tasas promedio superiores al 15%; tan solo entre 1999 y 2000, como ejemplo, hubo un incremento del 96% en los proyectos aprobados al pasar de 4.166 a 8.177.

Solo a través del Gobierno, según la misma **CNC**, a finales de 2004, se estaba trabajando en 568 obras civiles contratadas por el estado, que según su clasificación por categorías se dividen así:

CATEGORIA	VALOR	CANTIDAD
1	US. \$ 2,5 millones y más	86
2	US. \$ 1,25 a 2,5 millones	92
3	US. \$ 0,40 a 1,25 millones	129
4	US. \$ 0,20 a 0,40 millones	261

El tamaño del mercado de los materiales de construcción en base a hierro y acero, está determinado por la demanda que generan tanto las obras emprendidas por el estado, como por la sociedad privada.

2.1 De la fuerza laboral

Es importante destacar, sobre todo para aquellos quienes comienzan a vincularse al sector de la construcción, o desean hacerlo, que en esta actividad se pueden correr algunos riesgos dignos de tener en cuenta, tanto en lo administrativo como en lo financiero. Primero, el medio está afectado por una alta inestabilidad social en las familias y Segundo, el dinero cuesta mucho por fuera de los canales normales.

2.1.2 Distribución de la Población Laboral

La relación presentada a continuación deja ver la distribución de la población laboral en el medio, por categoría de trabajo o especialización. Allí se encuentran todas las personas vinculadas a la construcción, sea de vivienda, industrial o simplemente civil (Ingeniería de vías y otras). Las cifras han sido calculadas en base a los registros de Statin en **The Labor Force 2004**

Ocupación	No. de Trabajadores	
	Abril/2002	Octubre/2004
ARQUITECTOS	60	70
INGENIEROS	310	360
INTERVENTORES	60	80
SUPERVISORES DE TIERRA	75	80
GERENTES DE OBRA	440	570
CONTADORES	260	270
EN ADMINISTRACION	9.300	10.100
OBREROS	69.400	87.580
OTROS	8.300	10.100

2.2 Tamaño del Mercado

2.2.1 Producción Nacional

Debe entenderse que Jamaica no cuenta con producción local de materias primas (hierro o acero) y que todo cuanto a su alrededor circula en el mercado como producto procesado a partir de estos, es importado o producido localmente en base a materias primas o bienes intermedios importados. La industria local, representada por un pequeño grupo de empresas dedicadas a la producción de variadas piezas dirigidas a satisfacer la demanda interna y algunos requerimientos de países de CARICOM, se halla dedicada a la fabricación de tejas galvanizadas, techos metálicos, alambre de soldadura, clavos, puertas, ventanas, marcos, persianas y escaleras para almacenamiento, además de algunos otros productos. Los principales fabricantes son:

Compañía:	TANK-WELD LTD (Dueña aprox. del 50% de la producción)
Dirección:	27 Seaward Drive, Kingston 11
Contacto:	Mr. Gary Shurland
Tels.	923-8800/8707
Fax:	923-5499
Website:	www.tankweld.com
e-mail:	garys@cwjamaica.com , twfab@kasnet.com
Productos:	Tanques en acero inoxidable, en acero templado, tuberías, techos

Compañía: **ARC SYSTEMS LTD** (Dueña aprox. del 15% de la producción)
Dirección: 14 bell rd. Kingston
Contacto: Mr. Deanall Barnes
Tel. 923-1426
e-mail: arcsystems@colis.com
Productos: alambre de soldadura, clavos, partes para techos

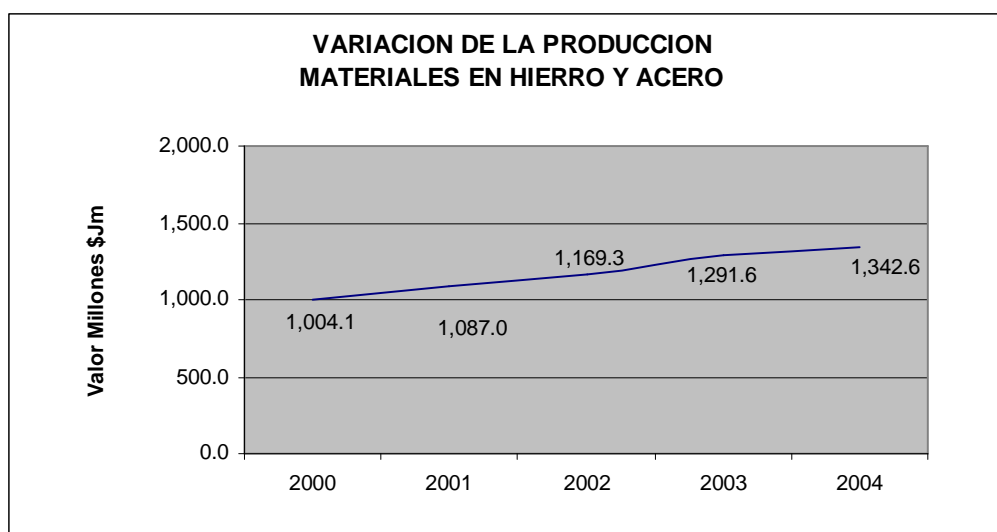
Compañía: **TROPICAIR** (Dueña aprox. del 10% de la producción)
Dirección: 227 1/2 Marcus Garvey Drive, Kingston 11
Contacto: L. N. Subharam, Presidente
Tel. 923 8621
Fax. 923 5343
Website: www.tropicairlimited.com
e-mail: tropicair@cwjamaica.com
Productos: Tejas metálicas, lozas para techos, ventanas, celosías, puertas, marcos metálicos.

Compañía: **TROPICAL METAL PRODUCTS** (Aprox. 10% de la prod.)
Dirección: 18 westport Av., Riverton City, Kingston 11
Contacto: John Mckinley, Presidente
Tel. 923 8229
Fax. 923 6789
Website: www.tropicalmetalproducts.com
Productos: Lozas, tejas, partes y piezas metálicas para techos

Adicionalmente, otras compañías como **Jamaica Mesh**, que produce mallas para cerca y **Naco del Caribe**, que fabrica persianas y marcos metálicos para ventanas, se distinguen dentro de la industria metalmecánica jamaicana. La empresa **RAD Roofing Systems**, fabrica puertas y ventanas deslizantes, así como unidades de entrada para edificios y Centros comerciales en base a aluminio y otros metales

La producción de Laminados de Hierro y Acero para la construcción, luego de una caída sostenida entre 1995 y 1999, en el año 2000, inicia un proceso de reactivación industrial basada fundamentalmente en la demanda generada por el desarrollo de los nuevos proyectos de telefonía celular y de los procesos de mejoramiento de factorías agroindustriales como las de la cerveza, los jugos, la galletería, etc., además de otras de la industria ligera en general. Reactivación que reaparece en 2004, estimulada especialmente por efecto de la reconstrucción de los daños causados por el Huracán IVAN y por el desarrollo de un mayor número de viviendas, luego de la ligera caída experimentada en 2003, cuando por razones cambiarias (devaluación de la moneda), la producción se coloca en su punto más bajo US. \$ 21,27 millones, equivalentes a J. \$1.291,6 millones. A continuación aparece la evolución de la producción durante los últimos cinco años, medida tanto en dólares jamaicanos, como americanos.

Gráfico 1. Variación de la Producción 2000-2004



Fuente: Statin

Año	2000	2001	2002	2003	2004
Producción (J. \$ millones)	1.004,1	1.087	1.169,3	1.291,6	1.342,6
Producción (US. \$ millones)	23,2	23,5	24,0	21,3	21,9

2.2.2 Comportamiento del Comercio Exterior

La balanza comercial de los productos “Laminados de Hierro y Acero” para la construcción, muestra una balanza desfavorable para Jamaica, en una relación superior a 100 a 1; esto en virtud a que el país es típicamente importador de estos bienes, dada su absoluta dependencia de materias primas y bienes terminados extranjeros, pese a su calificada pero muy pequeña base industrial. Mientras Jamaica importa estructuras metálicas, tubería, varillas, perfiles, tornillos, tuercas, arandelas, etc., principalmente de USA, Canadá, Reino Unido, Turkía, Alemania, China y México, entre otros, exporta puertas, ventanas, marcos y piezas para techos (tejas), a los países de CARICOM, República Dominicana y Haití, principalmente.

2.2.2.1 Las Importaciones

El cuadro que aparece a continuación describe en una secuencia de cuatro años y medio (2000 – Jun./2004), el comportamiento de las importaciones de los bienes tenidos en cuenta en el estudio; como puede observarse el gran volumen de compras se encuentra en el capítulo 7308 que corresponde a las estructuras de construcciones especiales como puentes, compuertas, pilares, columnas, techos, puertas y ventanas. No obstante dentro de los demás capítulos y posiciones se encuentran atractivas cifras para la exportación. Debe tenerse en cuenta que las cifras del 2004 solo acumulan lo importado hasta el mes de Junio.

Tabla 2. Importaciones de Jamaica 2000 - Jun/2004 (\$. US)

PARTIDA ARANCELARIA	2000	2001	2002	2003	2,004	ORIGEN
7206101000		113,810	40,004	0	0	Australia - Canadá
7213101000	17,940	0	101	753,638	41	Trinidad & Tobago - USA
7213109000	0	0	129	0	121,732	USA
7213200000	1,555	0	0	0	0	USA
7213911000	347	196	0	9,099	0	Trinidad & Tobago
7213919000	0	0	19,495	0	0	USA
7214101000	0	0	0	14,393	0	USA
7214102000	3,223	0	20,130	12,910	260,308	Trinidad & Tobago – USA
7214201000	0	10	322	126	0	España – USA
7214300000	0	0	947	0	1,281	USA
7214991000	396	15,724	191,485	124,030	0	Brasil - Turquía – USA
7214999000	0	91,213	2,782	80,163	0	Panamá - USA – Trinidad & Tobago
7215500000	0	0	0	294	14,225	USA
7215901000	2,129	72,882	32,939	37,799	265,877	USA – México
7215909000	203,045	652,317	213,771	204,693	0	Turquía - Canadá – Cuba
7216100000	0	0	1,723	12,413	0	Trinidad & Tobago – USA
7216210000	5,226	1,500	11,761	3,121	8,585	USA
7216220000	0	7,814	7,477	1,362	0	USA
7216310000	1,711	0	18,042	1,227	0	Brasil – USA
7216330000	0	193,369	1,428	86,338	7,002	Canadá - USA – Reino Unido
7216400000	0	242	26,972	1,524	384	USA – Canadá
7216501000	9,948	371	1,149	0	0	USA
7216509000	13,354	385,720	2,469,493	270,343	0	Bélgica - Corea del Sur - USA
7216611000	0	0	7,534	0	57,790	Venezuela
7216619000	517	586	26,512	38,014	0	Venezuela – China
7216691000	379	0	0	0	2,127	USA
7216911000	10,139	563	0	0	0	USA – Venezuela
7216919000	1,685	0	0	0	0	USA
7216990000	38	194,641	657,422	455,558	66,057	Brasil - Trinidad & Tobago Bélgica
7217101000	427,114	459,866	738,515	980,511	392,908	Trinidad y Tobago / Venezuela / China
7217109000	111,195	156	0	0	65,191	Canadá – Honduras
7217200000	584,701	534,614	288,785	84,193	30,068	Turquía - Honduras – Ecuador
7217300000	24,067	19,390	4,855	18,968	38,600	USA – Venezuela
7217900000	746,383	1,025,727	1,657,363	1,156,581	280,285	Brasil - Trinidad & Tobago - Turquía – Venezuela
7303000000	1,481,030	76,215	43,669	30,625	63,948	USA - Reino Unido
7306100000	91,260	65,793	32,570	384,179	0	USA – India
7306200000	37,365	106,592	332,130	0	0	USA
7306300000	238,205	761,790	1,952,260	2,308,080	834,376	República Dominicana - USA – Turquía
7306400000	56,883	86,583	167,339	162,021	103,487	USA - Reino Unido
7306500000	146,998	319,396	301,036	62,962	871	USA - Costa Rica
7306600000	5,106	58,808	12.62.620,54	172,753	930,671	Turquía - República Checa

Tabla 2. Importaciones de Jamaica 2000 - Jun/2004 (\$. US) (Continuación)

PARTIDA ARANCELARIA	2000	2001	2002	2003	2,004	ORIGEN
7306900000	5,169,110	10,006,995	1,563,616	6,306,167	1,885,396	China -Puerto Rico – USA –Turquía
7308100000	4,076,889	8,426,134	1,088,751	973,072	4,677,910	Canadá - Reino Unido – USA
7308200000	269,056	4,133,114	3,136,833	6,731,037	1,690,606	Canadá - Reino Unido – USA
7308300000	1,969,523	2,028,989	3,062,762	3,780,454	2,152,140	Canadá - China - México – USA
7308400000	254,446	298,780	890,484	1,080,371	283,645	USA - Panamá – Italia
7308900000	6,990,910	10,170,100	17,149,068	6,208,964	5,175,986	USA - Reino Unido – España - República Dominicana
7313009000	149,606	0	406,034	229,278	31,930	USA – México
7314120000	21,385	4,731	4,193	1,205	5,265	Reino Unido - USA – Canadá
7314130000	1,585	2,599	1,525	0	804	USA
7314140000	24,997	26,174	26,872	37,311	10,287	USA – Canadá
7314191000	0	970	6,476	0	156	USA
7314199000	60,653	53,612	563,394	46,979	95,492	USA / Honduras / Trinidad y Tobago
7314201000	2,235	19,833	9,602	3,532	3,431	USA / Venezuela
7314311000	0	28,238	0	0	0	Colombia
7314390000	102,547	37,862	44,744	13,068	14,544	USA / Reino Unido / Bélgica
7314411000	187,662	64,559	65,263	39,105	0	Bélgica / Ecuador / Perú
7314421000	29,076	29,772	3,120	1,777	646	Perú
7314429000	85,919	89,472	56,478	94,316	176,609	Canadá / USA
7314490000	288,768	314,426	7,963	290,872	0	China / USA / Venezuela
7314500000	137,493	162,913	110,660	65,358	481	Reino Unido / USA
7317001000	574,704	602,468	525,099	738,446	338,558	China / USA
7317002000	419,267	873,691	798,847	642,095	623,071	China / Trinidad y Tobago / USA
7317003000	41,322	44,629	48,219	30,401	24,133	China / Reino Unido / USA
7317004000	208,532	192,674	200,798	161,625	80,920	Perú / USA / China
7317009000	44,312	64,063	62,934	25,553	17,325	Reino Unido / USA
7318110000	25,770	12,576	7,271	35,675	7,916	Reino Unido / USA
7318120000	80,865	137,797	112,017	98,445	40,583	China / Taiwan / USA
7318130000	25,799	24,818	26,208	32,060	6,945	USA / Taiwan
7318140000	55,809	54,976	48,497	130,877	41,777	USA / China / Canadá
7318150000	2,418,980	2,632,004	2,902,035	3,258,649	1,371,305	USA / Reino Unido / China
7318160000	485,079	469,357	413,383	563,126	278,542	Japón / Reino Unido / USA
7318190000	299,502	266,388	128,928	184,995	132,198	USA / Reino Unido / Canadá
7318210000	485,079	469,357	413,383	563,126	16,501	USA / Canadá
7318220000	299,502	266,388	128,928	184,995	129,573	USA / Reino Unido / Brasil
7318230000	57,091	33,712	77,207	95,774	43,414	USA / Reino Unido
7318290000	1,250,021	0	683,816	771,820	413,912	USA / Finlandia / Reino Unido
TOTAL	30.853.772	47.290.059	46.096.525	40.888.447	23,317,815	

Fuente: Instituto de Estadística de Jamaica

Según el cuadro anterior, los principales productos importados durante los últimos cuatro años y medio en estudio son:

7308.90.00	Otras estructuras en fundición de hierro	US. \$45.695.028
7306.90.00	Otros tubos o perfiles huecos	\$24.931.284
7308.10.00	Puentes o secciones de puentes	\$19.242.756
7318.15.00	Otros tornillos y pernos con o sin tuercas y arandelas	\$12.582.973
7308.30.00	Puertas, marcos y umbrales	\$12.993.868
7217.90.00	Otros alambres de hierro o acero sin alear	\$ 4.866.339
7217.10.10	Clavos de albañilería para techos	\$ 2.998.914

Como puede observarse, **Colombia** en el año 2001, exportó parrillas o cercas soldadas por valor de US. \$28.238 (posición 7314.31.10) y no volvió a hacerlo. Algo que debe analizarse por cuanto aunque hay un mercado con amplias posibilidades tenemos una mínima presencia. Dentro de los países proveedores de los materiales relacionados en el cuadro anterior se citan como principales Canadá y USA. La tubería para gas y petróleo es importada principalmente de la India, mientras el acero inoxidable de sección circular es importado de USA.

Las puertas, ventanas y sus marcos son importados de USA, Canadá, Chile y México. El acero no aleado de sección circular se importa principalmente de Trinidad & Tobago y Turquía. Trinidad & Tobago es el principal proveedor de hierro y acero no aleado y otras formas primarias de estos productos. Los ángulos y secciones son importados principalmente de Brasil, USA y Trinidad & Tobago.

Los clavos no producidos localmente se compran en Trinidad & Tobago, China, Alemania y Guyana, mientras las grapas son traídas de Perú. Los tornillos son importados de China, USA, India e Italia, Corea del Sur, Trinidad & Tobago y USA.

2.2.2.2 Las Exportaciones

Dado lo limitado de la base industrial y el alto consumo interno de los bienes producidos localmente, las exportaciones de productos laminados en base a hierro y acero, se reducen a una cifra prácticamente irrelevante (US. \$156.465 en 2003), representada principalmente en puertas, ventanas y sus marcos que fueron vendidas mayormente a los países de CARICOM.

Tabla 3. Exportaciones Jamaica 2000 – Jun/2004 (\$. US)

PARTIDA ARANCELARIA	2000	2001	2002	2003	2004	DESTINOS
7213911000	0	0	0	3,000	6,000	Taiwan
7215909000	0	27,262	0	0	0	San Cristóbal y Nieves
7217900000	1,866	778	0	0	0	Trinidad & Tobago
7306300000	0	0	125	0	0	Santa Lucía
7308300000	223,622	202,327	128,944	126,678	84,497	Antigua -Trinidad & Tobago
7308900000	20,043	9,332	3,185	11,221	13,516	Dominica - Caiman - Barbados
7313009000	0	0		10	0	Granada
7314411000	0	0	182	0	0	USA
7314429000	0	0	8,666	0	0	Santa Lucía
7314490000	0	0	0	225	0	USA
7317001000	99	48,202	66	0	22	China – Panamá
7317002000	41	0	347	11,038	0	Antigua
7318110000	12,660	10,847	503	0	0	Trinidad & Tobago
7318120000	3,846	575	111	0	719	Trinidad & Tobago -Antigua

Tabla 3. Exportaciones Jamaica 2000 – Jun/2004 (\$ US) (Continuación)

PARTIDA ARANCELARIA	2000	2001	2002	2003	2004	DESTINOS
7318130000	0	0	0	62	0	Granada
7318150000	3,227	7,296	12,349	4,128	800	Antigua -Trinidad & Tobago - República Dominicana
7318190000	0	13,649	103	103	0	Trinidad & Tobago - San Cristóbal y Nieves
7318220000	191	0	0	0	0	Trinidad & Tobago
7318290000	0	6,302	0	0	85	Cuba - Trinidad & Tobago
TOTAL	265,596	326,569	154,581	156,465	105,640	

Fuente: Instituto de Estadística de Jamaica

Del total de las exportaciones durante 2003 (US. \$156.465), representadas en 84,1 Tn., el país vendió US. \$126.678 en marcos, puertas y ventanas. Sus principales clientes fueron Trinidad & Tobago, Antigua, Barbados, San Vicente, Haití y también República Dominicana. Las cifras del 2004 solo se refieren al acumulado hasta el mes de junio.

2.2.2.3 Las Reexportaciones

En algunos países del Caribe se da con cierta frecuencia la figura de la reexportación. Esto es, que un producto importado sea vendido a un país vecino por considerársele saldo o por que se le logra alguna ventaja comercial en virtud de la cantidad. Debe recordarse que en materiales de hierro y acero es muy difícil conseguir pequeñas cantidades de los grandes productores o exportadores. Sin embargo la reexportación también se da cuando un producto no es aceptado por razones de características o calidad. En muchos de los casos esta situación para este tipo de productos es la que prima.

Tabla 4. Reexportaciones Jamaica 2000 – Jun/2004 (\$ US)

PARTIDA ARANCELARIA	2000	2001	2002	2003	2004	DESTINOS
7214999000	0	0	0	1,500	0	Holanda
7303000000	0	0	0	600	0	USA
7306900000	0	0	0	10,539	0	USA
7308300000	1,480	26,099	0	0	0	USA - Canadá - Honduras
7308900000	15,497	9,210	4,476	0	7,152	República Dominicana - Honduras – Barbados
7314201000	500	0	0	0	0	República Dominicana
7317001000	0	0	0	534	80	USA
7317002000	118	0	1,629	0	0	USA – Dominica
7317009000	19,785	0	8,263	0	0	República Dominicana - USA
7318130000	100	0	0	0	0	USA
7318150000	912	2,833	3,289	25,169	4,419	República Dominicana - USA Alemania
7318160000	125	160	60	700	42	USA – México
7318190000	320	0	0	163	0	USA
7318220000	34	2,551	0	1,514	437	USA
7318290000	1,994	9,000	0	40	0	USA
TOTAL	40,865	49,853	17,717	40,759	12,129	

Fuente: Instituto de Estadística de Jamaica, Statin

Como puede observarse en el cuadro anterior, las cifras son realmente irrelevantes y el destino de las reexportaciones en el caso de República Dominicana, USA y Alemania, pareciera indicar más una devolución que una venta.

2.3 El Consumo Aparente

El tamaño del mercado está determinado por el consumo total y este, por la relación aritmética existente entre la producción local y las importaciones, menos las exportaciones y las reexportaciones. La producción local está dirigida prioritariamente a abastecer el mercado nacional y algo de los mercados externos (CARICOM); ésta más el volumen de las importaciones, constituye la oferta en el medio, a lo cual si se le deduce lo que se exporta y reexporta, nos determina lo que queda en el país para el consumo interno (Consumo Aparente); cuyo cálculo para los últimos cuatro años aparece en la Tabla 5.

Las importaciones totales de hierro y acero y sus productos relacionados, incluyendo otros diferentes a los destinados a la construcción, durante el año 2004, superaron la suma de US. \$60 millones. La mayor parte de estas negociadas con Trinidad & Tobago, Brasil, USA, Turquía, Canadá y China. El valor de las importaciones para este mismo año (2004), de los productos de nuestro interés, se estimó en US. \$46,6 millones. Es de observar, que para el cálculo del valor de las importaciones totales para el año 2004, se asumió que estas corresponden al doble de las registradas durante el primer semestre US. \$23.317.815.

Tabla 5. Consumo Aparente 2000 - 2004 (\$US)

ANO	IMPORT	PROD. LOCAL	EXPORT	REEXPORT	CONSUMO APARENTE
2000	30.853.772	23.178.670	265.596	40.865	53.725.981
2001	47.290.059	23.533.232	326.569	49.852	70.446.857
2002	46.096.525	23.995.485	154.581	17.727	69.919.702
2003	40.888.447	21.271.409	156.465	40.759	61.962.632
2004	46.635.563	21.870.662	211.280	24.258	68.270.687

Fuente: Statin y cálculos del equipo investigador.

Nota: Las cifras de importaciones, exportaciones y reexportaciones del 2004, han sido calculadas asumiendo que corresponden al doble de las registradas hasta el mes de Jun/04.

Como puede observarse, el tamaño del mercado del último año (2004), tomando como referencia el consumo aparente, ha tenido un apreciable crecimiento (27,1%), frente al año 2000; mostrando sin embargo, una drástica caída entre 2001 y 2003 (-12%), relacionada por una parte con el cambio de la moneda (devaluación) y por otra, con el descenso del ritmo de iniciación de nuevas construcciones. De todas formas para 2004 estamos hablando de un tamaño superior a US. \$68 millones.

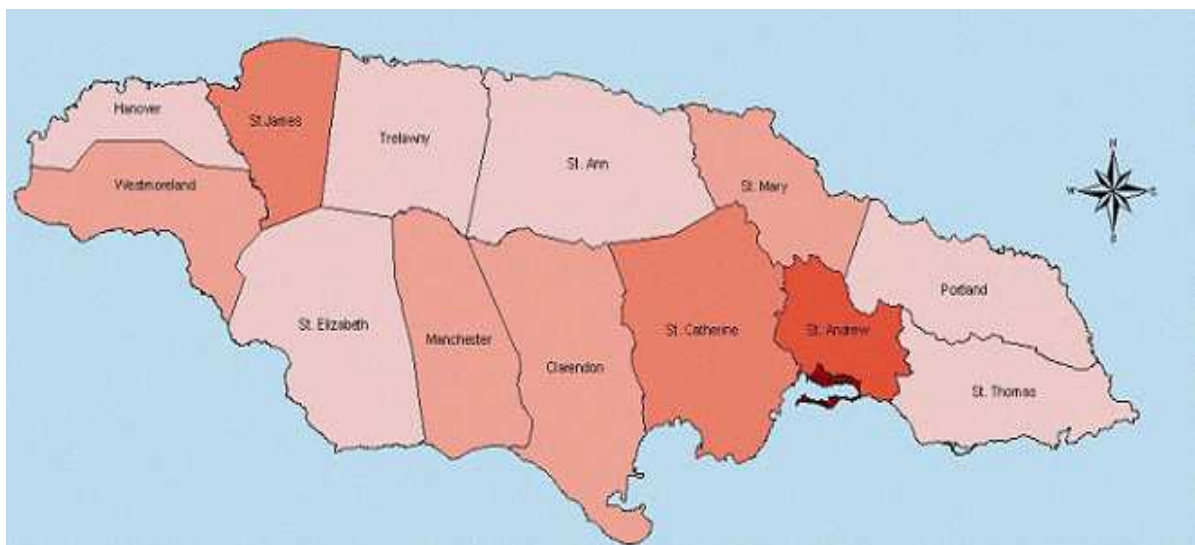
2.4 El Estado y la Construcción

Aunque el Gobierno de Jamaica, no tiene establecida una política de estímulos a la construcción, es de observar que dentro de sus planes de acción, siempre figuran proyectos vinculados directamente a esta. Cada Autopista que inicia directamente o por concesión, cada obra civil que desarrolla o contrata para el servicio de la comunidad, cada plan de vivienda que emprende, etc.,

está de todas formas estimulando y promoviendo el sector. De ahí que sin necesidad de políticas directas de estímulo, la construcción mantiene una particular inercia vinculada al accionar del gobierno. Debe tenerse en cuenta que Jamaica es un país, con un muy alto nivel de ingresos provenientes del turismo, los mayores de su canasta comercial, razón por la cual para cada Gobierno el tema de la facilitación del servicio, a través de una buena infraestructura hotelera, aeroportuaria, portuaria y vial, le es de particular importancia. El impulso a la construcción de centros vacacionales o recreacionales, se encuentra en la agenda gubernativa de cada administración, como hecho prioritario.

2.5 Distribución de la Población

Gráfico 2. Mapa Demográfico de Jamaica



Kingston y St. Andrew: 671.457 hab.
St. Thomas: 94.348
Portland: 82.602
St. Mary: 114.845
St. Ann: 171.804
Trelawny: 75.293
St. James: 180.353

Hanover: 69.010 hab.
Westmoreland: 143.067
St. Elizabeth: 150.792
Manchester: 191.374
Clarendon: 244.110
St. Catherine: 496.769

La mayor concentración de población y por supuesto, de desarrollo de planes de vivienda, y de construcciones comerciales e industriales se encuentra en las parroquias de Kingston y St. Andrews, que albergan la ciudad capital. Y aunque podemos decir que dentro del territorio jamaicano se conserva una cierta homogeneidad en la distribución de su población, no sucede así con el desarrollo de proyectos de construcción. Tanto las superautopistas como los centros vacacionales y recreacionales se hallan de preferencia hacia la zona norte del país, en las provincias o parroquias de Westmoreland (Negril), St. James (Montego Bay), St. Ann (Ocho Ríos), y Portland (Port. Antonio).

2.6 Conclusiones y Perspectivas

Acerca de las características y tamaño del mercado de Laminados de Hierro y Acero, podemos concluir primero, que este por encontrarse íntimamente ligado al sector de la construcción, actividad con un amplio y despejado panorama dentro de la economía de Jamaica, que garantiza estabilidad y continuidad, día a día ofrecerá mayores y más diversas oportunidades a los proveedores. Así mismo, debe tenerse en cuenta que Jamaica es un país totalmente abierto al comercio, donde las mejores ofertas independientemente de su origen se abren camino.

La industria local aunque desarrollada, se halla concentrada en la transformación de los insumos para la producción de unos pocos artículos (estructuras, mallas, tejas, puertas, ventanas, marcos, lozas y clavos), de alta especialización pero igualmente susceptibles de competencia; países como México y USA., ingresan productos que compiten en muchos casos con ventaja con la fabricación nacional.

A Jamaica hay que mirarlo bajo tres aspectos distintos, bajo tres áreas de acción diferentes, a saber: **1.** Las grandes obras civiles contratadas por el estado, en permanente actividad dada la connotación de país en proceso de desarrollo, con muchas necesidades aún y con un gran propósito de llevar posibilidades a través de la ingeniería, a cada rincón de su territorio. **2.** El desarrollo de planes de vivienda y otros, tanto públicos como privados; lo primero en virtud del compromiso del estado de dotar de vivienda digna a una población con un alto índice de pobreza, que día a día reclama mejores condiciones de vida, y lo segundo, en razón del empuje mismo de la sociedad privada, que mucho invierte en construcciones residenciales, comerciales e industriales y **3.** La creciente infraestructura turística, que año a año a través de inversión local o extranjera compromete inmensos recursos en la construcción de hoteles y demás centros vacacionales y recreacionales.

Sobre el tercer aspecto, es de analizar, que el tamaño del mercado y su futuro, se encuentran íntimamente ligados al desarrollo permanente de la infraestructura turística y sus obras conexas. En Jamaica, la costa norte concentra los más destacados puntos turísticos y recreacionales, todos ubicados a lo largo de su larga playa y cercanos a las poblaciones de Montego Bay, Negril, Ocho Ríos y Puerto Antonio.

Y respecto al desarrollo de vivienda, Kingston la capital, continuará atrayendo la mayor inversión del sector. Según las cifras demográficas de la nación la tendencia de crecimiento se mantiene uniforme, con una ligera ventaja de las zonas urbanas sobre el campo, pero siempre conservando la distribución nacional en todo su territorio. Por el momento no se vislumbran grandes focos de desarrollo poblacional o de vivienda, diferentes a los ya conocidos.

2.7 Características de la Demanda

Dada la composición de la población jamaicana, donde en base a los ingresos se estima que alrededor de un 51,5%, pertenece a la clase popular, un 30,5% a la clase media y un 5,5% a la clase superior, dejando un 12,5% restante para los sin ingresos (no desempleados que son el 15%), las características de la demanda de materiales de construcción, se encuentran directamente relacionadas con la capacidad de gasto de sus gentes.

El sector superior de la población (5,5%), para un total de 2,7 millones, está representado en 148.500 habitantes. Consumidores estos que según la Asociación de Contratistas Constructores, poseen en cabeza de familia por lo menos una vivienda propia, sino dos o tres, y generalmente cada 8 a 10 años, cambian de residencia o simplemente adquieren otra. Se trata del sector de la población con alto nivel de ingresos, generalmente propietarios de sus propios negocios, que

simultáneamente a los proyectos de vivienda desarrollan otros de carácter industrial o comercial. Para este sector, las características de la construcción deben ser superiores empleando en estas los mejores y más resistentes materiales. Solo en aquellas lujosas construcciones de tipo vacacional unifamiliar, que se pueden construir casi totalmente con materiales de madera, se obvia la utilización del hierro o el acero. Este por lo general es exigido como medio de seguridad y protección en razón principalmente a la exposición del país a los continuos huracanes.

El sector medio de la población, representado por 823.500 habitantes, integrantes de familias con comprobados ingresos, donde el cabeza o jefe de estas es por lo general un profesional empleado, o un pequeño o mediano comerciante o industrial, cuenta con vivienda propia o por lo menos aspira a tenerla a mediano plazo, encontrándose esto en su plan prioritario; así como una segunda vivienda, esta recreacional, o un local comercial o industrial. Por naturaleza ahorran para adquirir vivienda propia y lo terminan haciendo. Según el Ministerio de Planeación y Finanzas, cada año no menos de 2.500 nuevas familias de clase media aplican a algún plan de vivienda propia.

Las construcciones de la clase media, observan todas las regulaciones establecidas por el gobierno, tratándose por lo general de town houses, apartamentos o casas del tipo tradicional, en base a ladrillo, concreto y materiales en hierro y acero.

El sector popular, que abarca la mayoría de la población (51,5%), para un total de 1.350.000 hab., se halla subdivido en tres categorías; el popular alto, que vive en vivienda rentada o propia de características inferiores, construida en concreto, ladrillo y refuerzo metálico, pero sencilla, para áreas no superiores a 150 m²; el popular medio, que vive en viviendas generalmente asignadas por el gobierno o que se comparten con otras familias, en este último caso se trata de casas viejas, desarrolladas en cemento y tapia pisada, con poco material metálico de refuerzo y hasta con combinaciones de madera, donde prima esta última; y el popular bajo, que generalmente vive en autoconstrucciones y viviendas deterioradas, pero que cuentan con techo estable; en esta misma categoría y hasta en condiciones algo inferiores, se encuentra el 12,5% de la población sin recursos reconocidos.

Debe observarse que el sector popular de la población es objetivo de los planes de vivienda, desarrollados tanto por el gobierno (subsidiada) como por la empresa privada. En la construcción de vivienda para este sector, prácticamente en todos los casos, se utilizan materiales reforzados en hierro o acero. Los planes actuales del gobierno incluyen la construcción durante cinco años (2004 – 2005) de cinco mil nuevas viviendas, de las cuales se hayan adjudicadas las primeras tres mil a una firma israelí.

Es de considerar igualmente, que en el caso de la construcción, además de la sociedad y la empresa privada, calificados según sus categorías o ingresos económicos, el gobierno es el principal ordenador del gasto o la inversión en este renglón. El gobierno invierte en obras civiles y vivienda observando las normas por este mismo implantadas, donde se exige el refuerzo metálico en la gran mayoría de las construcciones, además de muchas partes piezas en estos materiales.

Al caracterizar el consumidor indirecto de materiales de construcción, no se puede dejar de lado el sector turístico y recreacional, dada la importancia que tiene en la economía del país; el desarrollo de obras para atender su permanente y exigente demanda requiere millonarias inversiones.

Solo en el proyecto que se espera iniciar este año (2005) **Harmony Cove**, encabezado por Harmonization Limited (firma local), se invertirán US. \$1,1 billones en 1400 acres de la costa norte, en Trelawny, para un complejo residencial y hotelero que contará con cuatro (4) hoteles cinco estrellas, uno de los cuales incluirá un Centro de Convenciones para 1.000 huéspedes, con tres (3) campos de Golf, con Marina, Aeropuerto privado, Apartamentos y condominios y aproximadamente 200 villas y casa solariegas.

3.0 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

En el mercado de los materiales para la construcción en base a hierro y acero en Jamaica, intervienen como competencia para un nuevo proveedor, los fabricantes locales y los productos extranjeros importados por empresarios locales, quienes generalmente son los mismos distribuidores y hasta comercializadores, pero que igualmente pueden ser clientes potenciales para un nuevo producto.

En la isla de Jamaica, sucede algo muy particular alrededor de la comercialización de los materiales en hierro y acero, pues debido a las condiciones que ponen tanto proveedores como transportadores de este material, las negociaciones muy difícilmente pueden realizarse por cantidades inferiores a 8.000 o 10.000 toneladas por embarque, cifra que obviamente no todos los importadores pueden manejar, de ahí que algo más del 70% del mercado del hierro y el acero se halle en manos de una sola empresa **TANK-WELD METAL SUPPLIES**. El menos del 30% restante, lo manejan otras distribuidoras, donde sobresalen, **HARDWARE & LUMBERT, MAINLAND INTERNATIONAL, ARC SYSTEMS, PHILL'S HARDWARE y E&R HARDWARE**.

Tank-weld es la principal empresa importadora y distribuidora del país y se calcula que produce el **50%** de materiales de construcción en hierro y acero, es importadora del **75%** de metales en conjunto y además maneja el **70%** del mercado. Se distingue por fabricar entre otros, tanques en acero inoxidable y templado, y sistemas de tubería y techos. Cuenta con dos fábricas y bodegas donde trabajan 157 obreros, desde donde atiende sus múltiples clientes. Tiene igualmente una compañía de construcción e ingeniería y posee un nivel de integración vertical y horizontal muy fuerte. A esta firma el gobierno le ha adjudicado varios contratos en los últimos 4 años dada su consistente infraestructura. Adicionalmente forma parte de un consorcio con una firma Australiana, con la cual trabaja conjuntamente a través de **TS CRANES**, que posee equipos especializados para dar servicio a los puertos y construcciones mayores. A la compañía se le considera un monopolio en la Isla.

Compañía:	TANK-WELD LTD
Dirección:	27 Seaward Drive, Kingston 11
Contacto:	Mr. Gary Shurland
Tels.	923-8800/8707
Fax:	923-5499
Website:	www.tankwel.com
e-mail:	garys@cwjamaica.com , twfab@kasnet.com
Produce:	Tanques en acero inoxidable, en acero templado, tuberías, techos
Importa:	Acero en varias presentaciones (Templado, inoxidable, estructural, galvanizado), ángulos, perfiles, láminas, hojas, tubos, tableros, secciones circulares, etc

Entre los productos que la compañía importa se encuentran acero galvanizado, alambre, tubos remachados, chapas, barras, pasadores, clavijas y chavetas y más. En la actualidad se suplen de compañías internacionales como: **MANUCHAN (BELGICA)**, **STEMCON/L. W.**, **LAMBAM (INGLATERRA)**, **GLOBAL MARKET SERVICES (USA)**, y de firmas de otros países como Brasil, Turquía, Rusia, China y Sudáfrica.

Debido a su posición privilegiada en el mercado del hierro y el acero, su interés primario es encontrar los mejores precios y tiempos de entrega en el exterior para continuar dominando el sector. Según dejó saber trabaja con márgenes cercanos al 100% para productos fabricados e importados, aunque insisten en que la competencia “no muy grande”, los ha obligado a bajar en algunos artículos terminados hasta el 50 por ciento.

Para interpretar globalmente lo referente a la competencia en el mercado de los laminados de hierro y acero para la construcción en Jamaica, debe partirse del hecho primero, que el país es pequeño (2,7 millones de hab. y tan solo 11.272 km²), luego para un ritmo de construcción que según la Asociación de Contratistas Constructores, en vivienda y comercio no supera los 350.000 m² año, no se deben esperar muchas compañías fabricantes (transformadoras) de materiales de construcción o importadoras. Adicionalmente a esto, debe tenerse en cuenta que si el tamaño del mercado, según cifras de 2003, es de US. \$61,96 millones, donde tan solo la tercera parte es atendido por la producción local, el gran competidor es el producto importado, el proveedor extranjero; más aún, si la industria nacional está orientada a la fabricación en base a materias primas importadas, de unos muy pocos productos (tanques, techos, mallas, ventanas, puertas, marcos, cerchas y clavos). Tanto los laminados en sí (materia prima), como muchos de los productos genéricos terminados (tuercas, tornillos, varillas, arandelas, perfiles, ángulos, etc.) utilizados en la construcción son importados.

En estas circunstancias para entrar a competir, se debe analizar la fuerza y estrategias del producto en el mercado, representado en una tercera parte por la producción nacional, que está dirigida de manera significativa a atender pedidos especializados (tanques de almacenamiento de diversas características para fluidos, techos, mallas, perfiles o estructuras a la medida, etc.) y lo mayoritariamente genérico importado representado por materias primas y partes y piezas de uso común en el medio, a lo cual le corresponden dos terceras partes del consumo nacional.

Tankweld atiende todos los segmentos de la población, pero por contar con el mayor inventario de materiales del país, distribuido en dos grandes bodegas, es permanentemente requerido por las entidades oficiales del estado directamente, como por sus contratistas. Sus ventas por lo general se realizan al por mayor desde sus bodegas, al no contar con puntos de venta directa al público, como almacenes.

Quienes principalmente quieran ofertar productos trabajados en base a hierro y acero, como marcos, ventanas, puertas, estructuras, mallas, techos, enrejados, tanques de almacenamiento, etc., deberán pensar que su principal competencia es la producción local y así deben referirse a las empresas mencionadas en el capítulo 2.0 **Composición y Características del Mercado**, sección 2.2.1 **Producción nacional**; para aquellos que sean proveedores de materias primas y productos genéricos como tuercas, tornillos, arandelas, ángulos, puntillas, alambre, etc., su competencia estará centrada de preferencia en el producto importado. De ahí que para conocer en quien esta representada su competencia además de **Tank-weld**, que importa alrededor del 75% del producto que ingresa a la isla y maneja el 70% del mercado debe considerar las siguientes otras empresas, que juntas manejan lo más representativo del 25% restante que se importa.

Compañía: **HARDWARE & LUMBER LTD.**
Dirección: 697 Spanish Town Rd Kingston
Contacto: Mark Hosang, Gerente de Compras
Tel. (1-876) 923-8632 / (1-876) 923-8628 / (1-876) 923-8647
Fax. (1-876) 923-8629
e-mail: mark.hosang@gkco.com
Importa: herramientas, clavos, acero, puertas y ventanas

Firma local dueña de la franquicia de True Value de USA, a la cual se le atribuye entre el 6 y el 8% del total del mercado. Opera comercialmente ante el público a través de sus grandes almacenes **TRUE VALUE** (Home Centres), de los cuales posee cinco (5) en el área metropolitana de Kingston. Su sede administrativa está en Spanish Town, población en el entorno de la capital, donde se concentran las grandes distribuidoras de materiales de construcción. Algunos de sus productos y precios al público, aparecen en el resumen ilustrativo que se detalla más adelante. Aunque la información lograda habla de que manejan márgenes de un 50%, existe la seguridad de que estos son superiores. En este caso **Hardware & Lumber** es la firma importadora – distribuidora y **True Value** la comercializadora. El mantener una permanente campaña publicitaria a través de la prensa y de volantes e insertos, donde anuncia promociones la ha hecho quizás la más conocida en el medio. Se suple principalmente de USA.

Compañía: **MAINLAND INTERNATIONAL LTD.**
Dirección: 8 March Pen Rd, Spanish Town Kingston
Contacto: Jodie Marie, Propietario
Tel. (1-876) 749-2686
Fax. (1-876) 984-4370
E-mail: jodie.marie@mainland.com.jm
Importa: Acero galvanizado, puertas, ventanas, losas

Poseen dos sedes, la principal en Spanish Town (Kingston) y la segunda en Montego Bay, importan toda clase de aceros y cemento de Brasil, Venezuela, Trinidad & Tobago; entre los países proveedores de los variados productos que comercializa se encuentra Colombia, al cual le han venido comprando cemento. Desean conocer otros materiales para la construcción de origen colombiano, así como conversar sobre la posibilidad de asociarse con alguna firma de este país, para atender ciertos proyectos especiales que requieren materiales importados; según lo expresaron les encantaría contar con el respaldo de un calificado proveedor para presentarse en las licitaciones de obras civiles. Desean compartir riesgo y beneficios. Aunque el valor de sus importaciones anuales de los materiales en estudio ligeramente puede sobrepasar el 1% del total importado (entre US. \$350.000 y US. \$500.000 año), están considerados como uno de los 5 más grandes distribuidores del país. Como los demás, son clientes de primera de **Tankweld**.

Su clientela está representada principalmente en los constructores, remodeladores y familias. En sus almacenes se encuentra prácticamente todo para el hogar al estilo de un **Super-Home Centre**. Es una especie de almacén ISERRA a la colombiana, solo que más grande y con servicios adicionales como laboratorio fotográfico, oficina de cambios (\$), venta de licores, Copy Shop, farmacia y hasta cafetería. De ahí que su estrategia comercial la basen en todo en el mismo sitio para la familia, el empresario y el constructor.

Compañía: **E & R HARDWARE LTD.**
Contacto: Mr. Errol McCarthy (propietario)
Dirección: Lot 16 Portmore Twn Center Portmore
Tel: 939-8781/988-7485 / 9196126
E-mail: erhardware@yahoo.com
Importa: Hierro, acero, alambre, tubería, chapas, barras, clavijas, chavetas

Según la Asociación de Ferreteros de Jamaica, esta empresa puede estar entre las cinco mayores distribuidoras de materiales metálicos y de construcción en la Isla. Importa baños, acero convencional, hierro, tubería PVC, madera, mosaicos, puertas, acero galvanizado, alambres, tubos remachados, chapas, barras, pasadores, clavijas, chavetas siendo sus principales proveedores **Trinidad Co. y Trinrico** de Trinidad & Tobago, **Aluma, Gold South y Long Deal** de USA, **Lick Seng Hong** de China, **Corona e IMSA** de Colombia e **Industrias Nacionales** de Republica Dominicana; no obstante tienen un especial interés en la producción colombiana, de la cual tienen el mejor concepto. En la actualidad se encuentran en un proceso de expansión en el cual quieren ampliar su participación en el mercado del acero.

Aunque el volumen total de sus importaciones está muy por encima, se considera que maneja alrededor de un 3% del total de las importaciones de laminados de hierro y acero para la construcción (aprox. US. \$1,2 millones). Según el Sr. Errol McCarthy, la estrategia comercial está basada en el buen servicio; cuando ingresan una nueva marca o un nuevo producto hacen un lanzamiento con el apoyo de la Asociación de Ferreteros, donde invitan consumidores como comercializadores menores, a la cual le hacen toda la publicidad posible.


Compañía: **PHIL'S HARDWARE**
Dirección: 66a Constant Spring Rd Kingston
Contacto: Mr. Basel Phillips, Gerente General
Tel. (1-876) 925-8354 969-1750 941-3485
Fax. (1-876) 941-3489
e-mail: phils@cwjamaica.com
Importa: Acero, artículos de ferretería (tuercas, tornillos, otros), tejas, puertas


Se trata de una típica gran ferretería con toda una variedad de productos para la construcción. Cuenta con dos establecimientos en Kingston, e importa productos en acero, maderas, cementos, arena y gravilla, entre otros. Sus operaciones con el exterior las realiza principalmente con Brasil y Turquía. Sin embargo, es importante mencionar que de los productos que comercializa una gran mayoría son suplidos por **Tank-weld**. Según un dependiente manejan márgenes que oscilan entre el 35% y el 45% del valor del producto colocado en tienda. Argumentan que **Tank-weld** no les permite mejores precios en razón de ser además de proveedor su principal competencia. El manejo de unos precios ligeramente inferiores a los del mercado en general, la ha hecho atractiva al consumidor generándole unos volúmenes altos de movimiento. Se calcula que mueve entre un 3 y un 5% del total de las importaciones de productos metálicos en general. Atiende al contratista como al jefe de familia; igualmente provee puntos de venta menores, ubicados en el resto del territorio nacional. Su campaña promocional está basada en el manejo de precios y la entrega a domicilio.


3.1 Principales Productos, Marcas, Características y Precios (Producto Importado)


TRUE VALUE	PRINCIPAL COMERCIALIZADOR
	<p>Cuenta con 5 grandes almacenes en la ciudad de Kingston, franquicia cuya casa matriz se encuentra en USA. Aunque los productos que ofrece vienen de la principal, están interesados en conocer la oferta colombiana. Comercializan al detal toda clase de productos considerados como accesorios dentro de la construcción o productos menores, por ejemplo todo lo relacionado con ferretería y construcción de viviendas (cerraduras, manijas, tuercas, tornillos, etc.).</p>


TRUE VALUE	ALAMBRE
	<p>De izq. a der.</p> <p>US. \$ 95.3 (44 L)</p> <p>US. \$ 80.1 (43L)</p> <p>US. \$ 141. (44 F)</p> <p>US. \$ 55 (43L)</p>


PHILS HARDWARE CO. LTD.	HIERRO CORRUGADO
	Largo 1" x 30' US. \$ 26.5
	Largo ½" x 30' US. \$ 5.83

PHILS HARDWARE CO. LTD.	HIERRO CORRUGADO
	Largo ¾" US. \$ 16.5
	Largo 3/8" US. \$ 4.13
	Largo 5/8" US. \$ 10.6

PHILS HARDWARE CO. LTD.	ANGULOS HIERRO
	3" x 3 x 1/4" US. \$ 43.33
	2" x 2 x 1/4" US. \$ 27.16
	2 1/2" x 1/4" US. \$ 35.13

PHILS HARDWARE CO. LTD.	BARRAS EN FORMA DE ESTRELLA
	12 mm. US. \$ 5.08

PHILS HARDWARE CO. LTD.	BARRAS CUADRADAS HIERRO
	<p>3/8" x 20' US. \$ 7.67</p>

PHILS HARDWARE CO. LTD.	FLAT HIERRO
	<p>2" x 1/4" x 20' US. \$14</p> <p>11/2" x 1/4" x 20' US.\$10.6</p>

PHILS HARDWARE CO. LTD.	BARRAS CUADRADAS DE HIERRO
	3/8" x 20' US. \$ 7.67

PHILS HARDWARE CO. LTD.	ROLLO ALAMBRE 50 LIBRAS
	US.\$30.67

3.1.1 Precios de compra y venta del acero

Precio de Compra: El acero se compra en promedio a US. \$ 490 por tonelada, en todas sus formas

Precios de Venta:

1/2 pulgada de acero: US\$ 6.70
1 pulgada de acero : US\$ 30.80
3/4 pulgada de acero: US\$ 18.35
3/8 pulgada de acero : US\$ 4.78

Tuberías de acero:

1/2 pulgada : US\$ 4.17
4 pulgadas: US\$ 8.61

3.1.2 Precios de compra y venta del hierro

Barras de hierro planas, angulares

Precio de Compra: US. \$ 435 por tonelada.

Precio de Venta: 10% - 15% del precio de compra

Barras de Hierro corrugadas para construcción

Precio de Compra: US. \$ 485 por tonelada

Precio de Venta: 10% - 15% del precio de compra

3.2 Conclusiones

Lo primero que debe observarse respecto a la competencia, es que Jamaica no cuenta con materias primas (yacimientos de hierro), de ahí que el hierro o acero que se encuentra en el país es de origen extranjero. Así mismo, debe considerarse que la producción local de materiales para la construcción en base a hierro o acero, está dirigida de preferencia a artículos muy especializados, como tanques para fluidos, mallas, estructuras para techos y otras, tejas, etc. y algo de clavos. De ahí que tanto lo básico (láminas, chapas, perfiles, ángulos, alambón, varillas, etc., como lo genérico (tuercas, tornillos, arandelas y piezas en general), deba importarse.

Bajo el marco de referencia anterior, en los productos básicos se competirá con los grandes productores mundiales de hierro y acero (Turquía, USA, China, Brasil, etc.); en los genéricos con países manufacturadores (USA, Canadá, Brasil, Trinidad & Tobago, Venezuela, etc.) y en estructuras, techos, vigas, columnas y, en general productos especiales, se competirá tanto con los grandes productores manufacturadores, como con la industria local. En cada caso debe tenerse en cuenta tanto el costo de producción del producto como su transporte.

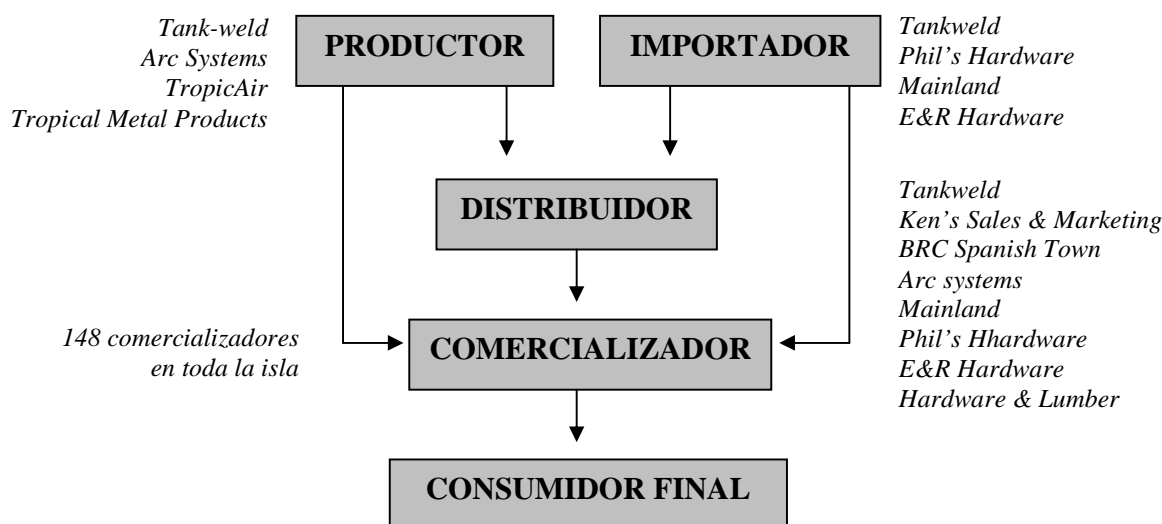
No se debe olvidar que las navieras transportadoras de estos materiales exigen volúmenes apreciables (por lo general de 10.000 Tn. en adelante); de ahí que si Colombia pudiera organizar transporte marítimo para cantidades menores, tendría amplísimas oportunidades. Lo que sucede en Jamaica es que tan solo una firma (Tank-weld) adquiere volúmenes mayores y a partir de allí, se abastecen tanto productores como comercializadores a precios considerablemente superiores.

Lo que se prevé en el mercado de materiales para la construcción en base a hierro y acero, es que el gran actor que es **Tank-weld**, continuará manejando el medio en lo básico y especializado. No hay que olvidar que es el mayor proveedor de materia prima importada para los fabricantes de la Isla. Así mismo, hay que tener en cuenta que las grandes Ferreterías se continuarán especializando, diversificando y modernizando sus sistemas de comercialización y atención al cliente hasta convertirse en lo que ya algunas han alcanzado, grandes Home – Centres.

Los productos manufacturados (herramientas y piezas genéricas para la construcción), podrán multiplicarse en el mercado en razón a la tendencia que en todos los sectores del comercio existe, de abrir tiendas con franquicia extranjera, propiedad de empresarios locales. Así, no es difícil que ingresen nuevas marcas y que se abran nuevos almacenes.

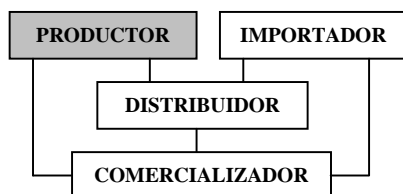
4.0 CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

Este sector en particular presenta principalmente tres (3) canales desde que el producto ingresa al país hasta el consumidor final. El diagrama a continuación ilustra el flujo de mercancías en estudio:



Antes de comenzar con el análisis de cada uno de los actores del diagrama anterior, es necesario aclarar que muchos de ellos cumplen varias o todas las funciones dentro del flujo comercial. Un claro ejemplo es la compañía Tankweld (más del 70% del mercado) que produce, importa y además distribuye. Otro ejemplo es la compañía Hardware & Lumber, que importa y distribuye y además comercializa a través de su franquicia True Value.

4.1 Productores



Las compañías que producen materiales para la construcción fueron referenciadas en el capítulo 2.0 **Composición y Características del Mercado**, sección 2.2.1, **Producción Nacional**. A efectos de la presente sección, se mencionan nuevamente a continuación:

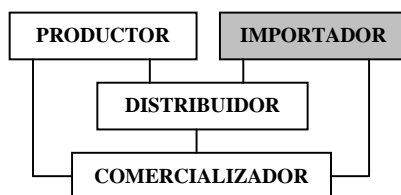
Productores locales de materiales para la construcción:

- **Tank-weld** (aprox. 50% de la producción nacional en su género, no de la distribución)
- **Arc Systems** (aprox. 15% de la producción nacional)
- **TropicAir** (aprox. 10% de la producción nacional)
- **Tropical Metal Products** (aprox. 10% de la producción nacional)

Con el ánimo de no crear confusión, debe tenerse en cuenta primero, que gran parte de los productores son a su vez importadores, esto es, que en el mercado una es su participación como productores y otra muy distinta, como distribuidores, ya que venden tanto lo que producen como lo que importan y segundo, que además de trabajar con materiales de hierro y acero, lo hacen con otros metales. Así, pueden aparecer como dueños del 50% de la producción de materiales en base a hierro y acero, pero en relación a todos los metales, quizás en tan solo el 30 o el 40%.

Así, Tank-weld, aparece como el propietario del 50% de la producción en materiales de hierro y acero, pero es dueño a su vez, del 70% de la comercialización total de materiales metálicos para la construcción, por cuanto además de vender lo que produce vende lo que importa. No obstante, si se trata de otros materiales puede que pierda participación en el total del mercado, tanto en la producción como en la distribución

4.2 Importadores



En la primera fase de la cadena de comercialización, participan tanto los Productores como los Importadores y dentro de estos últimos, a continuación se aparecen sus más destacados representantes, aquellos que en conjunto realizan más del 90% del total de las importaciones:

Compañía:	TANK-WELD LTD
Dirección:	27 Seaward Drive, Kingston 11
Teléfonos:	923-8800/8707
Fax:	923-5499
Website:	www.tankweld.com
Representante de Cia:	Mr. Gary Shurland
E-mail:	garys@cwjamaica.com

Maneja el 70% del mercado; se trata de una compañía local que respecto a la comercialización de materiales de construcción importados o de su propia producción, trabaja con su propio capital (inversión nacional). No obstante, se encuentra asociada con una firma Australiana, para participar en contratos de Ingeniería Civil. Como se ha mencionado anteriormente, es la principal compañía suplidora de la isla; difícilmente un producto, firma o marca ingresa al mercado sin ser presentada previamente a esta firma, tal como se dedujo de la entrevista sostenida con su Gerente Comercial.

Manejan plazos de hasta 180 días, pagan mediante transferencia bancaria por cuotas o el valor total de la transacción, según sea la negociación realizada; sus márgenes de contribución se procuran mantener en 50% al Distribuidor.

Según la **Asociación de Manufactureros y Proveedores de Jamaica**, (entidad que lleva trabajando en el medio 45 años, que conoce, orienta y representa el sector de los fabricantes), **Tank-weld** cuenta con toda la infraestructura necesaria para ser el mayor productor, importador y suplidor del mercado. Posee grandes y apropiadas factorías y bodegas, es merecedor de todo respeto y reconocimiento en el medio por su seriedad, solidez y cubrimiento, pero sobre todo, capacidad económica. La Asociación de Manufactureros y Proveedores de Jamaica, que cuenta con 75 miembros en este sector, destaca como verdaderamente representativas a la fecha, cinco firmas: **Tank-weld** en primer lugar; **Hardware & Lumber Ltd.** (firma local dueña de la franquicia de True Value de USA) en segundo; **Mainland International Ltd.**, en tercero, **E & R HARDWARE LTD.** luego, y posteriormente **Phill's Hardware Ltd.**

Compañía:	HARDWARE & LUMBER LTD.
Dirección:	697 Spanish Town Rd Kingston
Contacto:	Mark Hosang, Gerente de Compras
Tel.	(1-876) 923-8632 / (1-876) 923-8628 / (1-876) 923-8647
Fax.	(1-876) 923-8629
e-mail:	mark.hosang@gkco.com
Importa:	herramientas, clavos, acero, puertas y ventanas

Por ser representantes de la marca TRUE VALUE para Jamaica, operación que manejan a manera de franquicia, disponen de una cuenta rotativa que le otorga opciones crediticias de hasta 180 días. Dice trabajar con un 50% de margen en la venta al público. Sus importaciones en materiales metálicos para la construcción se colocan alrededor de US. \$2,5 millones año.

Compañía:	MAINLAND INTERNATIONAL LTD.
Dirección:	8 March Pen Rd, Spanish Town Kingston
Contacto:	Jodie Marie, Propietario
Tel.	(1-876) 749-2686
Fax.	(1-876) 984-4370
E-mail:	jodie.marie@mainland.com.jm
Importa:	Acero galvanizado, puertas, ventanas, losas

Sus márgenes para productos comprados en plaza no superan el 50%, en los importados directamente hablan de 75% a 80%. Lo anterior para mantener beneficios netos entre un 15 y un 20%. Compran de contado por lo general. Para todos los entrevistados esta es una de las de las cinco más importantes empresas del sector en la Isla. **Nota.** Es importante resaltar que la forma de pago de esta empresa, en busca de lograr los mejores precios es bastante atractiva, cubre el 50% de la orden al momento de colocarla y el 50% restante, al recibo de la mercancía.

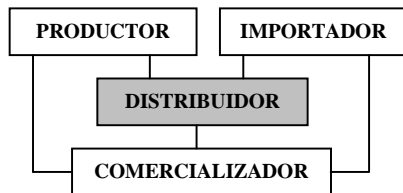
Compañía:	E & R HARDWARE LTD.
Contacto:	Mr. Errol McCarthy (propietario)
Dirección:	Lot 16 portmore twin center Portmore
Tel:	939-8781/988-7485 / 9196126
E-mail:	erhardware@yahoo.com

Pagan a través de transferencia electrónica o mediante descuento de cartas de crédito; manejan plazos de 30, 60 y 90 días, según sea el caso. Mencionan trabajar con un margen del 30% para venta al consumidor (detalle) y de un 20% al por mayor, después de gastos; sus volúmenes de compra anuales se encuentran entre 2 y 3 millones de (US. \$). Los incoterms mas utilizados son **FOB & CIF**.

Compañía:	PHIL'S HARDWARE
Dirección:	66a Constant Spring Rd Kingston
Contacto:	Basel Phillips, Gerente General
Tel:	(1-876) 925-8354 - 969-1750 - 941-3485
Fax:	(1-876) 941-3489
e-mail:	Phils@cwjamaica.com
Importa:	Madera - detallista de ferretería

Se le considera la típica gran bodega del constructor, donde se encuentra desde cemento y gravilla pasando por bloques, puertas, tejas, ventanas y tubería hasta madera, tuercas y tornillos, sus dos gigantescos puntos de venta en Kingston y Spanish Town, proveen al contratista prácticamente de todos los materiales empleados en una construcción. Aunque se supe en parte de producto importado que adquiere localmente, maneja unos márgenes que oscilan entre el 20 y el 50%, según sea el producto; en materiales metálicos habla de máximo 35% para el adquirido localmente y hasta un 70% para el importado (barras, varillas, chapas, alambre), cuando se trata de venta al consumidor; para ventas a comercializadores o minoristas dice manejar márgenes del orden del 25 al 40%, en el mejor de los casos.

4.3 Distribuidores



Como ya se ha dejado ver, **Tankweld** es la figura principal en más de un punto de la cadena de comercialización; lo es como importador e igualmente como distribuidor, donde se considera le sigue en importancia **Phil's Hardware**. Estas dos empresas que ya han sido referenciadas en el estudio se dejan acompañar por **Mainland, E&R Hardware y Hardware & Lumbert**, igualmente mencionadas en otro capítulo de este documento; lo que corrobora lo expresado inicialmente, acerca de que algunas compañías cumplen varias funciones dentro de la cadena de distribución. No obstante, por existir otras destacadas empresas más, que ejercitan esta misma función se anotarán a continuación:

Compañía:	KEN'S SALES & MARKETING LTD.
Dirección:	113 Constant Spring Rd Kingston
Tel:	(1-876) 925-8355 / (1-876) 925-0661 / (1-876) 925-5378
Fax:	(1-876) 969-2004
Categoría:	Hierro y acero

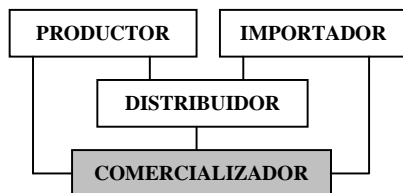
Es importante mencionar que esta reconocida compañía en el medio, puede calificarse además de Distribuidora, como potencial importadora. Según lo expresado por sus administradores hasta el momento sólo se sule de Tank-weld e importadores locales. Sin embargo, pertenece a un gran grupo empresarial con presencia en la mayoría de estados del Caribe, propietario de centros comerciales y almacenes de todo tipo. Se le distingue por tener imagen internacional y solvencia económica.

Según la Asociación de Ferreteros son muy apreciados por los proveedores locales en razón de su agilidad y cumplimiento en sus pagos (compromisos comerciales). Se le anota en este capítulo por cuanto es la firma encargada en el Grupo Internacional de comercializar materiales de construcción, lo que hacen a través de su punto de venta y por intermedio de terceros a quienes abastecen.

Compañía:	BRC SPANISH TOWN
Dirección:	4 white marl, Spanish Town.
Teléfono:	984-2913-0
E-mail:	brcjamaica@yahoo.com
Web site:	www.hardwareja.com
Categoría:	Hierro y acero

Se trata de un Amacén – Bodega, de gran surtido y manejo de ventas al detal y al por mayor que se encuentra ubicado en el lugar donde se hallan las grandes ferreterías de la Isla, pertenece a la Asociación de Ferreteros. Vende material diverso para la construcción, particularmente hierro y acero. Se le puede considerar como de segundo nivel comparado con los anteriores, no obstante es de consideración.

4.4 Comercializadores



En la Isla se hallan registradas 148 empresas dedicadas a la comercialización de materiales de construcción. Con excepción de las ya mencionadas, la gran mayoría son pequeñas ferreterías que operan con pocos empleados, mediana o reducida infraestructura y limitado cubrimiento. Así solo se relacionarán adicionalmente las más destacadas en este punto de la cadena, con 1 o 2 sucursales, en todo caso miembros activos de la Asociación de Ferreteros de Jamaica. Las no importadoras se proveen de material local e importado a través de firmas formalmente establecidas en el país, tales como las mencionadas anteriormente; si eventualmente realizan compras al exterior lo hacen en cantidades poco significativas y para su propio negocio, ya que entre todas no alcanzan a cubrir el 10% del total de las importaciones; su función es preferencialmente comercial.

4.4.1. Principales Ferreterías o puntos de venta

Entre las principales ferreterías (Home o Depot Centres) de Jamaica, se encuentran empresas que ya han figurado en otros puntos de la cadena de distribución; **Phil's Hardware**, **Ken's Sales & Marketing**, **ARC Systems**, **BRC Spanish Town**, **E & R Hardware** y obviamente **True Value**

Home Centre. Estas cuentan con grandes almacenes y son las más conocidas en la Isla. Sin embargo, existen otras con gran movimiento a las cuales se les adjudican algunas importaciones propias aunque en cuantías inferiores, estas son:

Compañía: **BRUMALIA HARDWARE LTD.**
Dirección: 1 Ward Avenue Mandeville
Tel: (1-876) 962-2115 / (1-876) 962-2561 / (1-876) 962-2935
Fax: (1-876) 962-0747
E-mail: brumalia@cwjamaica.com
Categoría: Hierro y acero

Compañía: **A.S. CAMBRIDGE LTD.**
Dirección: 96-100 East St Kingston
Tel: (1-876) 922-7408 / (1-876) 922-5088 / (1-876) 922-8550
Fax: (1-876) 967-2578
Categoría: Hierro y acero

Compañía: **CENTURY ESLON (Jamaica) LIMITED**
Dirección: Bustamante Highway, Osbourne Store, Clarendon
Tel: (1-876) 987-3871
Fax: (1-876) 987-3855
E-Mail: centurieslon@cwjamaica.com
Categoría: Hierro y acero

Compañía: **FOSTER'S HARDWARE LTD.**
Dirección: 5 Lady Musgrave Rd Kingston
Tel: (1-876) 927-6036 / (1-876) 927-6264 / (1-876) 926-7398
Fax: (1-876) 978-5060
E-mail: vifoster206@hotmail.com
Categoría: Hierro y acero

Compañía: **PARKINSON'S HARDWARE & CONSTRUCTION SERVICES LTD.**
Dirección: 53A Molynes Rd Kingston
Tel: (1-876) 923-5800 / (1-876) 923-5064 / (1-876) 901-6904
Fax: (1-876) 923-4163
E-mail: parkie@mail.infochan.com
Categoría: Detallista de ferretería. Hierro y acero

Compañía: **STEWART'S HARDWARE LTD.**
Dirección: 75 Manchester Avenue May Pen
Tel: (1-876) 986-4230 / (1-876) 986-2877 / (1-876) 986-2473
Fax: (1-876) 986-2876
Pagina Web: www.stewartshardware.com
Categoría: Hierro y acero

De las anteriores compañías, a la que se le adjudica un mayor movimiento es a **True Value**, que posee 5 grandes tiendas en toda la isla, con un constante flujo de clientes. Las demás, inmensamente importantes por el volumen y características de sus ventas, parecieran no alcanzan el mismo cubrimiento. Lo importante es saber que se trata de destacados almacenes con importantes movimientos comerciales. La gran mayoría se suplen de **Tankweld**.

Los márgenes con que trabajan las comercializadoras varían sensiblemente de una a otra. Aquellas tiendas que pertenecen a grupos que importan directamente, por lo general aplican márgenes que van de un 70% a un 100%, para venta al público. Las que adquieren mercancías en plaza, generalmente trabajan con un 30% a un 50%. De todas las grandes se dice que adquieren por lo menos un producto en el exterior. Esto es, que algo compren directamente de casas extranjeras aún cuando se abastecen de preferencia localmente. Lo que quedó demostrado es que todos se encuentran abiertos a importar o abastecerse de algunos productos del exterior directamente.

4.5 Conclusiones y perspectivas

Para el empresario interesado en participar en este mercado, lógicamente el punto de mayor importancia en el canal de distribución es el de los importadores. En esta instancia de la corriente comercial, el actor principal es la compañía **Tank-weld**, que posee más del 70% del mercado; siendo sin lugar a dudas la mejor referencia que todo exportador debe tener en cuenta, una vinculación con esta compañía le puede significar un cubrimiento casi total en la Isla. Sin embargo, existen otras opciones representadas en los otros destacados importadores o a través de la apertura de un propio punto de venta. Esto último, en razón a los altos costos que el material alcanza cuando ingresa a través de las compañías importadoras locales.

Debe tenerse en cuenta que la gran mayoría de las comercializadoras o incluso distribuidoras de Jamaica, se sirven o proveen de **Tank-weld**; así, lo racional obliga a por lo menos tener una buena relación con esta, más aún cuando se muestra tan celosa, protectora o dueña del mercado. Se le atribuye que en ocasiones adopta ciertas estrategias que tienden a bloquear o colocar barreras a la libre entrada de mercancías que no pasen previamente por sus manos. Tankweld posee recursos suficientes y una reputación en el mercado que la consolida como único líder.

Por lo tanto, se recomienda al empresario exportador contactar de todas formas esta empresa. Las otras compañías importadoras son sin duda clientes potenciales, pero es importante no perder de vista que primeramente se debe establecer un vínculo con el líder, para evitar competir con una empresa que puede fácilmente reaccionar con productos a menor precio.

Finalmente, no se espera que entren nuevos actores al mercado, debido a la concentración que existe en cabeza de la compañía **Tan-kweld**. No obstante, es necesario reiterar que esta empresa, al igual que las otras importadoras, están abiertas y ávidas por conocer ofertas de productos de buena calidad y buen precio. En este sentido, el empresario colombiano no debe dejar pasar esta oportunidad, puesto que probablemente estas empresas tarde o temprano terminarán encontrando más proveedores en el mercado internacional.

Aunque suene curioso el caso de **Tank-weld** pareciera patético, sin embargo debe aceptarse que son verdaderamente grandes y reconocidos como líderes. Obviamente esto no significa absolutamente que si no es con ellos no se puede entrar, lo que se dice es que lo recomendable es tenerlos en cuenta. La figura de contar con un punto propio de distribución o generar una franquicia es igualmente válida.

5.0 ACCESO AL MERCADO

La competencia con la cual se va a enfrentar un nuevo exportador, está conformada por la producción local y por las empresas que actualmente exportan a Jamaica. Con respecto a estas últimas, la sección **2.2.2.1** de este trabajo, **Las Importaciones**, presenta un cuadro con los productos y los países de origen de la mercancía.

Si bien la información proporcionada no permite discriminar por país, puede notarse un claro dominio por parte de USA, participando en casi todos los rubros de importaciones. Con este país, Jamaica no tiene establecidos Acuerdos Comerciales que favorezcan la internación de sus productos; así Colombia, que en el Acuerdo de Libre Comercio con el CARICOM, no se ve favorecido en estos renglones, continuará compitiendo en igualdad de condiciones con los principales proveedores del medio. El valor del Impuesto Arancelario para todos los productos motivo de este estudio, se encuentra en el cuadro **IDENTIFICACION ARANCELARIA DE LOS PRODUCTOS EN ESTUDIO**, que corresponde a la sección **1.6 Subsectorización**.

Debe tenerse en cuenta sí, que Jamaica tiene establecidos igualmente Acuerdos de Libre Comercio primero, con los países de CARICOM (Trinidad & Tobago, Barbados, Guyana y Surinam), así como con Cuba, República Dominicana, y Costa Rica, países que podrían generar alguna inquietud, sobre todo Trinidad & Tobago. De los países mencionados, como puede observarse en la **Tabla No.2**, los que han exportado materiales de construcción a Jamaica son:

- Trinidad & Tobago
- Costa Rica
- República Dominicana

Venezuela, importantísimo proveedor, tiene suscrito un Acuerdo semejante al colombiano, que si se amplía podría afectarnos seriamente. Por lo tanto, los proveedores de estas naciones son los únicos que tienen actualmente ventajas arancelarias con las cuales el empresario colombiano encontraría dificultades para competir. Al respecto, vale la pena aclarar que una gran cantidad de posiciones arancelarias de los materiales para la construcción en base a hierro o acero, se encuentran libres de aranceles; esto es, que los acuerdos comerciales en nada afectan para esos productos, la competencia internacional.

5.1 Cálculo de la Carga Tributaria

Todos los materiales de construcción en Jamaica están sometidos a los impuestos de internación y consumo, expresados en el cuadro que aparece a continuación. Su aplicación es obligada para todo el subsector, donde CUF, Customs User Fee, es la Tarifa para el Usuario de Aduana y el SCT, es un Impuesto de Consumo Especial, que se explica más adelante.

ARANCEL	CUF	GCT	S.C.T.
Free to 15%	2%	15%	0,3%

En total la Aduana de Jamaica aplica cinco (5) imposiciones entre arancel y otros, estos son:

- **IMPORT DUTY** = Arancel de Importación.
- **STAMP DUTY** = Estampilla.
- **ADICIONAL STAMP DUTY (ASD)** = Valor adicional de Estampilla.
- **GENERAL CONSUPTION TAX (GCT)** = Impuesto de Consumo General (IVA)
- **STANDARD COMPLIANCE (SCT)** = Impuesto dirigido al Boureau of Standard.

Los impuestos que se aplican a los materiales de construcción son:

5.2.1 Arancel de Importación, llamado Arancel de Aduana (IMPORT DUTY)

Se aplica a todos los bienes importados. Las tasas a aplicar se publican en el JAMAICA CUSTOMS INTERGRATED TARIFF.

5.2.2 Valor de Estampilla

Estampillas por valor de Cinco Dólares Jamaicanos (\$ J 5.00) deben ser adquiridas para anexar a los recibos cuando el valor del costo, seguro y flete (C.I.F), de la importación no sea mayor de J. \$5,500.00 (aprox. US. \$92 a enero 15/05). Para importaciones con valores superiores a esta cifra se deben anexar estampillas por J. \$100.00.

5.2.3 Impuesto de Consumo General

El Acta de Impuesto de Consumo General, estipula dos tipos principales de aranceles. Estos son: General Consumption Tax (**GCT**) y Special Consumption Tax o Standard Compliance Tax (**SCT**).

A partir del 22 de Octubre de 1991, el Impuesto de Consumo General (**GCT**) y el Impuesto del Buró de Standard (**SCT**) reemplazan varios impuestos como lo fueron el Excise Duty, el CARICOM Duty, el Consumption Duty, el Retail Sales Tax, el Hotel Acomodation Tax y el Telephone Service Tax.

Se aplica el **GCT** a todos los bienes y servicios, con excepción de aquellos productos a los que les corresponde una tasa arancelaria igual a 0 %, y a los que están exentos de por sí. La gran mayoría de los productos se encuentran sometidos al pago del **GCT**; no todos al **GCT** y al **SCT** simultáneamente. Los materiales de construcción pagan el 15 % de **GCT**, que es el mismo Impuesto a las Ventas. El **SCT** es un impuesto dirigido a sostener el Bureau of Standard of Jamaica.

En el año 2003, se introdujo un Nuevo impuesto llamado Customs User Fee (**CUF**), Tarifa del Usuario de Aduana. Este se aplica a todas las importaciones y se calcula sobre el valor CIF de la mercancía. Esta tarifa también se aplica a bienes que forman parte de los efectos personales y domésticos de los pasajeros, si el valor de esta mercancía sobrepasa US \$500.00.

Actualmente este impuesto es igual al 2% del valor CIF.

Todos los impuestos y tarifas deben ser pagados en una Caja Aduanal en el Customs House (Casa de Aduana), o en un punto de inspección, ejemplo el Muelle o el Aeropuerto. Los Impuestos y Aranceles de paquetes postales importados deben ser pagados en la Oficina de Correos. Los impuestos y aranceles para bienes que requieren de una **ENTRADA DE IMPORTACION ESPECIFICA**, se pagan en la Casa Aduanal (Customs House), debiéndose utilizar los servicios de un Corredor de Aduana registrado.

Los bienes con un valor CIF equivalente a US \$5,000.00 o menos, pueden ser internados sin utilizar los servicios de un Corredor de Aduana registrado. Los impuestos de Aduana son cobrados en Jamaica solamente por el Jamaica Customs Department, El Post & Telegraph Department, y ocasionalmente por el Inland Revenue Department.

El valor CIF que se observa para calcular los aranceles, está basado en lo siguiente:

5.2.4 Costo

Este es el costo total de los bienes incluyendo precio ex-fábrica, comisiones, márgenes y flete interno en el país de origen, pero excluyendo impuestos de venta e intereses bancarios. Este costo puede ser expresado como FOB (Free on Board) y FOA (Free on Air).

5.2.5 Seguro

Se debe indicar el valor pagado por este concepto en el proceso de envío al exterior. Si el exportador no demuestra haber pagado el seguro al enviar la mercancía a Jamaica, se aplica una carga por este concepto para el propósito de la evaluación, así:

Vía Marítima. 1.5% al costo más el flete (C&F). Ejemplo: Si la mercancía tiene un costo de US \$100.00 y el flete de US \$50.00, el C&F es igual a US. \$ 150.00. Por tanto el 1.5% de US \$ 150.00 corresponde a US \$ 2.25.

Así, el valor total CIF será $\$100.00 + \$50.00 + \$2.25 = \152.25 .

Vía Aérea. se aplica una carga de 1.0 % del total del costo más el flete.

5.2.6 Flete

Corresponde al Pago a la Línea Naviera o Aerolínea, por concepto de transporte; este concepto incluye el costo del transporte terrestre en el país de origen, el embalaje y los costos de manejo.

5.2.7 Valoración

El valor de los bienes se regula bajo el Acuerdo de Valuación del Organismo Mundial de Comercio. De los seis (6) métodos de valoración existentes, normalmente se utiliza el **TRANSACTION VALUE METHOD** (Método de valor de transacción #1) que corresponde al método primario de valoración.

En Jamaica se emplean dos formas para registrar el valor de las mercancías: la forma **C 84** que se utiliza cuando se usa el método de valor de transacción (Método # 1), que corresponde a la factura convencional y la forma **C 85**, que se emplea en el proceso de internación, cuando se debe determinar el valor por cualquier otro método de valoración.

En todo caso a este respecto, el importador debe convencer a la Aduana sobre la verdad o exactitud de los valores declarados. En el caso de una declaración falsa, se aplica una multa de J. \$500,000.00, o de tres (3) veces el valor de la mercancía; la que sea mayor.

Si por alguna razón el importador no posee una factura adecuada para acompañar los bienes comerciales que han sido importados, un **BILL OF SIGHT (Forma C24B)** debe ser tramitada y entregada a la División de Valoración para su procesamiento, junto con pruebas del valor de la mercancía.

La Aduana tiene el derecho a dudar, o a cuestionar la verdad y exactitud de cualquier documento, declaración o información suministrada por el importador. Si por alguna razón se entra en duda sobre lo declarado, puede rechazar el Valor de transacción presentado (Método # 1, Formulario C-84) y emplear uno de los otros 5 métodos de valoración.

5.2.8 Moneda

Bajo la Sección 19 de la Acta de Aduana, “un arancel de aduana se debe aplicar sobre el valor de los bienes importados en el momento de la importación”. Este arancel se aplica sobre el valor CIF de la mercancía, cuando se convierte a moneda Jamaicana”.

5.2.9 Documentos

Para procesar los bienes importados, ciertos documentos deben ser presentados al Departamento de Aduanas, según sea el caso, entre estos:

C15	Aplicación para enmendar un informe
C24A	Entrada provisional
C25A	Documento de vista
C27	Declaración de equipaje no-acompañado
C78X	Entrada de Importación
C86	Declaración de Bienes

5.2.10 Contenedores

Por concepto de liberación de carga el importador debe pagar J. \$ 3,500.00 (aprox. US. \$58), por cada contenedor a la Sociedad **Site Examination**. Esto fundamentalmente en razón a la revisión a que debe ser sometida la mercancía. Tal revisión puede hacerse en la bodega del importador.

5.2.11 Tarifa de Conformidad Standard (S.C.T.)

Se trata de un cobro igual al 0,30 % del valor CIF de la mercancía, que se aplica a nombre del Bureau of Standards of Jamaica.

5.3 Cálculo de Impuestos de Internación

El impuesto CGT (General de Consumo) se aplica basado en el Sistema Compuesto (CIF + Arancel), los demás teniendo como base el valor CIF de la mercancía. El ejemplo siguiente (para ángulo de acero sin alear) indica el método de cálculo de arancel e impuestos para un bien cuyo valor CIF, llevado a moneda nacional es de J. \$1.000,00

CIF	Valor de la mercancía puesta en Puerto de Jamaica	= J. \$1.000,00
ID	Import Duty (Arancel de importación)	= 10 %
GCT	Impuesto de Consumo General	= 15 %
STC	Standard Compliance Tax	= 0,3%
CUF	Customs User Fee	= 2%

$$\begin{aligned} 1. \text{ Import Duty} &= \text{Valor CIF} \times \text{Arancel de importación} \\ &= \text{J. \$1,000.00} \times 0.10 = \text{J. \$100,00} \end{aligned}$$

$$\text{Import Duty} = \text{J. \$ 100,00}$$

$$\begin{aligned} 2. \text{ GCT (IVA)} &= (\text{CIF} + \text{Import Duty}) \times \text{tasa de GCT} \\ &= (\text{J. \$1,000.00} + \$ 100.00) \times 15 \% \\ &= (\text{J. \$1,100.00}) \times 0.15 = \text{J. \$165,00} \end{aligned}$$

$$\text{General Consupcion Tax (GCT o IVA)} = \text{J. \$165.00}$$

$$\begin{aligned} 3. \text{ Customs User Fee} &= (\text{CIF}) \times 2\% \\ &= \text{J. \$1.000,00} \times 0,02 = \text{J. \$20,00} \end{aligned}$$

Customs User Fee = J. \$20,00

4. Standard Compliance Tax = (CIF) x 0,3%
J. \$1000 x 0,003 = J. \$3,00

Standard Compliance Tax = J. \$3,00

Total impuestos pagados J. \$(200 + 20 + 3 + 165) = J. \$388,00; (38,8%) del CIF

Cuadro. RESUMEN CALCULO IMPUESTOS

IMPUESTOS	BASE	TASA	MONTO
ARANCEL (I.D.)	C.I.F.	10%	J. \$100,00
C.U.F.	C.I.F.	2%	J. \$ 20,00
S.C.T.	C.I.F.	0,3%	J. \$ 3,00
C.G.T. (IVA)	C.I.F. + I.D.	15%	J. \$165,00

5.4 REGULACIONES DE LA INDUSTRIA

Incorporated Masterbuilders Assn (Asociacion de Constructores de Edificios)

Direccion: 5 oxford Pk Av (5)

Telefono: 9268942- 9298580

Las siguientes son las normas que aplican a la producción de varillas y barras de acero, según el **Ministerio de Industria y Turismo** de Jamaica; como se puede observar, están dirigidas a plantas de producción local. Para productos importados se debe certificar el cumplimiento de estas normas o Standards.

La **JSP1 Parte 33 de 1999**, establece normas de etiquetaje e identificación para el acero de la siguiente manera :

Marcaje de las barras

La sección 16 de la Standard de Jamaica, para varillas enrolladas en caliente utilizadas en el reforzamiento de hormigón, indica que el fabricante para el propósito de identificación del bien debe marcar sobre la superficie de cada varilla con caracteres legibles a intervalos regulares, lo siguiente:

Para varillas de Grado 300: **GR 300, 300 o g300.**

Para varillas de Grado 400: **GR 400, 400 o g400**

Cualquiera otra identificación que se quiera incluir en la varilla debe por su posición o carácter colocarse de tal manera, que no afecte o confunda con lo relativo a la indicación del grado.

Marcaje de los bultos

En el empaque, cada bulto de barras o varillas debe tener una etiqueta duradera que identifique al fabricante, además del número de este Estandar Jamaicano (JS 33), el grado del acero, el carácter nominal, número de fundición o calentamiento y país de origen.

Certificado del Fabricante

El fabricante no debe dejar salir ninguna varilla de su factoría, que esté destinada para reforzamiento de hormigón, hasta que la misma sea certificada, examinada y cumpla con los requerimientos de esta norma. El certificado del fabricante o manufacturero relacionado con cada bulto debe ser rastreado por el número de calentamiento.

El certificado del fabricante o manufacturero debe indicar el proceso utilizado en la fabricación, la composición química, el equivalente de carbono y las propiedades mecánicas (tales como lo especificado en las cláusulas 3,4,8 y 10 de la norma), aplicadas a cada calentamiento.

El comprador debe recibir una copia del certificado/s del fabricante para cada entrega de varillas. Cuando se adquieren las varillas de un distribuidor local, una copia del certificado del fabricante debe ser entregada por este al comprador.

El fabricante debe mantener información de las masas de unidades, composición química, equivalente de carbono y propiedades mecánicas de las varillas fabricadas de cada calentamiento de acero. Estos informes deben poder identificarse en los bultos vendidos.

INSPECCIÓN

Un inspector independiente aprobado por el Bureau of Standards, debe tener libre acceso a todas las localidades de las instalaciones del fabricante, que estén relacionadas con la fabricación del producto adquirido; esto en cualquier momento en que se este trabajando para cumplir el contrato de producción. El fabricante debe proporcionarle al inspector todas las facilidades normales requeridas para satisfacer que el material esta siendo fabricado de acuerdo con los standards jamaicanos. Todas las pruebas (con la excepción del análisis del producto) e inspecciones, deben ser hechas en las instalaciones del fabricante antes del embarque de entrega, siempre y cuando no se indique algo diferente. Las inspecciones y pruebas se llevaran a cabo sin que interfieran la producción u operación de la fábrica.

ANÁLISIS DEL PRODUCTO

Al efectuar un análisis por parte del comprador de varillas terminadas por cada calentamiento de acero, los contenidos de fósforo y/o azufre que se encuentren no deben exceder los valores especificados en la sección 4.2 por mas de 25%.

Esta verificación debe ser llevada a cabo por una entidad aprobada por el **Bureau de Standards**. En ausencia de esta verificación y aprobación, el fabricante no podrá manifestar que las varillas están de acuerdo a lo exigido por los requerimientos de este Standard (**JS33**)

OTRAS REGULACIONES

Además la Industria se gobierna por las siguientes regulaciones:

Impuesto de Contratista (2%)

Código de ética de 1997

Acta de Salud y seguridad

Leyes de Relaciones Laborales

5.5 Conclusiones

Jamaica es uno de los países más desarrollados de la Comunidad Económica del Caribe CARICOM y como tal es compromisorio en todos los Acuerdos Comerciales que la Comunidad ha suscrito. Hoy CARICOM se encuentra empeñada en continuar con el proceso de internacionalización de la economía de sus países miembros y en este sentido continúa escuchando propuestas sobre la suscripción de tratados comerciales que la integran más al continente americano, sobretodo.

En estas circunstancias, no es de esperar que en un futuro cercano llegue a acuerdos con más países del área en donde otorgue beneficios arancelarios que favorezcan otras naciones. Lo preocupante de esto es que alguno de los países favorecidos cuente con una fuerte industria de materiales de construcción o la desarrolle en procura de aprovechar estas ventajas. Es posible que a Jamaica se le considere un país pequeño, pero al lado de los de más desarrollo de CARICOM, aquellos con los cuales conjuntamente otorga y recibe preferencias, conforma un mercado más que atractivo; de ahí la importancia de continuar trabajando para ampliar el Acuerdo de Libre Comercio Colombia – CARICOM.

Por ahora, prácticamente podemos mencionar que Colombia compite en igualdad de condiciones arancelarias con los países que podrían generar alguna inquietud en el mercado, con excepción de los tres (3) países mencionados al principio de este capítulo (Trinidad & Tobago, Costa Rica y República Dominicana). Venezuela, aparece como una amenaza dada su calificada producción y proximidad a un Acuerdo Comercial de mayor alcance.

6.0 DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL (D.F.I.)

Aún cuando se continúa asegurando que Colombia carece de un adecuado servicio de transporte hacia el Caribe, las condiciones han mejorado bastante y aunque todavía no se cuenta con suficientes frecuencias en lo marítimo, así como un cubrimiento integral, sí existen opciones que permiten al exportador comprometerse a hacer entregas oportunas a ciertos países del área. Hacia Jamaica semanalmente puede encontrarse transporte marítimo, con tiempos de desplazamiento que van de tres a seis días. Y para carga ligera y/o delicada, operan vuelos que con conexión en Panamá o Miami, diariamente conectan a Colombia con Jamaica.

Respecto al transporte de carga marítima, que es el que registra el mayor movimiento en Jamaica, Colombia ofrece soluciones de frecuencia semanal desde los puertos del Mar Caribe y de manera menos regular saliendo de Buenaventura en el Pacífico (Ver Oferta de Servicios de Transporte Marítimo de Proexport). Navieras como Hamburg Sud, Costa Container, Ever Green, Hapag Lloyd y Seaboard Marine entre algunas otras prestan servicio de transporte de carga desde los diferentes puertos colombianos (Buenaventura, Cartagena, Barranquilla y Santa Marta).

Dado que permanentemente surgen nuevas opciones de transporte al Caribe, en Colombia además de la página de Proexport, una actualizada información al respecto la suministran compañías consolidadoras de carga como PANALPINA, DHL DANZAS COLOMBIA, y FRONTIER LINES SERVICE, entre otras. Los tiempos de tránsito son de seis días desde

Buenaventura y entre tres y cuatro días desde Cartagena. Existe igualmente la opción de enviar carga no contenerizada vía Miami o Puerto Rico con tránsitos de 14 a 25 días.

Por las características de la mercancía en estudio “Laminados de Hierro y Acero para la Construcción”, el transporte indicado es el marítimo, dado su alto peso específico. Productos terminados en base a hierro y acero para entregas en pequeñas cantidades, pueden ser transportados vía aérea, pero esto excepcionalmente.

6.1 Infraestructura para la Distribución Física

Gráfico 3. Mapa de carreteras Jamaica



6.2 Carga Marítima

La gran mayoría de la mercancía que llega a Jamaica, ingresa por el Puerto de Kingston, en menor cantidad ingresa por el Puerto de Montego Bay. Según el registro que lleva la Autoridad Portuaria, en Montego Bay tan solo se mueve un 6% del total de la carga que ingresa o sale del país.

Durante el año 2003 de Jamaica salieron 9,34 millones de toneladas por vía marítima e ingresaron 8,14 millones de toneladas; adicionalmente hicieron trasbordo 7,6 millones de toneladas y se trasladaron entre puertos de la Isla 931 mil toneladas.

6.3 Carga Aérea

Jamaica cuenta con dos Aeropuertos Internacionales, el **Norman Manley International Airport** de Kingston y el **Donald Sangster International Airport**, de Montego Bay, ambos dotados de infraestructura para el manejo y almacenamiento de carga. Para efectos de despacho de mercancía de Colombia, si se trata de carga aérea, esta debe embarcarse según su destino, la cual de preferencia se envía a Kingston, ciudad donde se encuentran las sedes principales (administrativas) de la gran mayoría de empresas importadoras y las del estado. Del total de carga marítima movilizada en 2003, que según las cifras de la Autoridad Portuaria registró un volumen de 17.479.294 toneladas Kingston manejó 15.916.00 toneladas; así, si se trata de envíos marítimos, el puerto indicado desde todo punto de vista debe ser Kingston, a no ser que la carga vaya con destino específico a Montego Bay o sus alrededores. El Puerto de Montego Bay atiende bajos movimientos de carga debido en parte a que no cuenta con equipo propio para su movilización, más bien se ha especializado en recibir Cruceros Turísticos.

En Jamaica no existen restricciones para la entrada o nacionalización de productos, salvo aquellas especiales contempladas en la ley (armas, desechos químicos, municiones, etc.). El almacenamiento de la carga es permitido mientras se oficializa su nacionalización; la aduana da hasta siete días para formalizar el ingreso, tiempo a partir del cual cobra almacenamiento.

6.4 Puertos

Gráfico 4. Mapa de Puertos



6.4.1 Kingston

El Puerto de Kingston está calificado como uno de los más modernos y eficientes en la zona del Caribe. Según el diario GLEANER en publicaciones de Nov./04, el Puerto ocupa el puesto No. 62 entre los de mayor actividad en el mundo.

El Gobierno de Jamaica, a través de su Autoridad Portuaria (The Port Authority of Jamaica), ha implementado un plan de expansión continuo, que se encuentra en su IV fase, y que pretende incrementar su eficiencia en un 25 %.

La expansión añadirá unos 300,000 TEUs (contenedores equivalentes a 20 pies), elevando así su capacidad total a 1.5 millones de TEUs.

Recientemente cuatro nuevas grúas muy modernas, del tipo Post-Panamá, llegaron de China, llevando la cantidad a trece unidades, lo que convierte a Kingston en el primer Puerto de la región con tan elevado número de supergruas de tan alta tecnología. Cuenta con 14 muelles y 9 naves para almacenamiento bajo techo.

Durante 2003 ingresaron 2.397 barcos, de los cuales 1.623 transportaban contenedores, 79 carga roll on – roll off, 396 carga a granel, 189 carga mezclada y otros 110. En el año 2002 el Puerto movilizó la cifra record de 667.801 contenedores y de estos más del 60% en trasbordo. Su posición privilegiada en las rutas navieras Sur – Norte, Este – Oeste, lo ha convertido en punto ideal para el trasbordo de carga.

Horas de Atención: Lunes a Domingo de 07:00 am a 0.5.00 pm todo el año

Entrada en el Puerto: Calado del canal principal: 11.9 metros; y tiene 250 metros de ancho en el punto mas delgado

Tráfico: Ingresa madera, granos, aceite, pescado, acero y vehículos. Salen agregados, yeso, cemento y productos agroindustriales .

Carga manejada por año: más de 16 millones de Tn.

EQUIPO

Tipo	Unidades	Capacidad (toneladas)
Grúas barco al muelle	14	40
Cargador frontal	1	28
“straddle carriers”	50	varios
Bastidor	38	varios
Grúas “link belt”	11	140
Grúas móviles	11	140-200
Montacarga	40	2.5
Montacarga	6	8-12
Abrazadera	1	25
Abrazadera	1	4
Super amontonador	1	49
Grúa	2	40
Hoja	1	28

Facilidades: calado máximo 11,8 metros Nave más grande: 305,3 metros LOA

6.4.2 Montego Bay

Horas de trabajo: lunes a viernes: 07:00-14:00, 14:00-21:00 Sábado 17.00:12.00

Entrada: Los buques pueden ingresar de día o de noche

Profundidad mínima : 10,4 metros

Tráfico: Ingresan granos y aceite. Salen agregados, bananos y otros productos agroindustriales

Carga manejado por año: 650.000 toneladas

Equipo: No tiene propio

Facilidades de acomodación

a) **Naves Comerciales:** Tres atracaderos manejados por Port Handlers Ltd.; Dos para embarcaciones de 213 metros Loa x 9,1m; Tres atracaderos más para naves de 160 metros Loa x 6,2m y cuatro atracaderos adicionales para naves de 160 metros x 5,9m.

b) **Cruceros Turísticos:** Dos atracaderos con capacidad para acomodar dos barcos cada uno de 198 metros x 9,6m o uno de 268 metros x 9,6m.

Almacenamiento: 2.139 m² de bodega cubierta para carga suelta y 2.355 m² para carga refrigerada. Y 5,2 hectáreas para almacenamiento de contenedores y carga Ro-Ro

Nave más grande: 268 metros LOA

6.4.3 Costos por Contenedor

Los costos relacionados con el manejo de un contenedor son:

Muelles

Recibo y entrega US. \$ 120.00

Seguridad, Inspección y Almacenaje US. \$ 105.00

Estampilla J \$ 1.00

Valor renta del Bastidor (base para contenedores) US. \$ 12.00 por día

Deposito (debe entregarse vacío en 4 días) US. \$ 200.00

6.5 Aeropuertos

Jamaica cuenta con dos Aeropuertos Internacionales, El **Norman Manley**, en Kingston y el **Donald Sangster** en Montego Bay, la segunda ciudad en importancia en Jamaica. Adicionalmente el transporte aéreo nacional facilita la comunicación interna por medio de aeródromos tales como **Tinson Pen** (Kingston), **Ken Jones** (Portland), **Boscobel** (St. Mary) y **Negril** (Westmoreland).

El aeropuerto de Kingston se encuentra a 21 kms. de la capital, ocupando un área de 228 hectáreas; puede acoger aviones de gran dimensión como el Boeing 747. El aeropuerto de Montego Bay se encuentra a 3.2 km. del centro de la ciudad y ocupa una extensión de 235 hectáreas; atiende aviones de capacidad media y superior para carga y pasajeros.

A Jamaica se puede arribar desde Colombia vía Copa o American Airlines, a través de Panamá o Miami, respectivamente. Ambos aeropuertos están dotados de los equipos suficientes para facilitar el manejo y almacenamiento de carga. Según la Autoridad Portuaria de Jamaica, vía aérea se moviliza un 12,1% del total de la carga de internación y tránsito, lo que supone un gran movimiento. Tanto aerolíneas como Aduana cuentan con depósitos para mercancía.

6.6 Transporte Interno

El servicio de carga Férrea solo opera en líneas restringidas para movilizar BAUXITA.

Jamaica cuenta con una muy buena infraestructura vial, que une los principales centros poblacionales del país; no obstante con el ánimo de facilitar aún más la comunicación y el desarrollo de sus diferentes parroquias, en la actualidad se está construyendo una magnífica autopista de cuatro carriles (2 X 2) que ha de conectar Kingston con Montego Bay, ahorrando tiempo significativo aprox. 1h:30 min. y costos. Adicionalmente en la Zona Norte (Turística), se está rectificando y mejorando la autopista que conecta los principales Centros Turísticos a partir de Montego Bay.

Tabla 6. Distancias - costos-tiempo transporte interno
Costo por contenedor de 40 pies

DESTINO	DISTANCIA	TIEMPO	TASA
Kingston – Corporate Area	5 Km	10 min	US. \$.100 - \$120
St. Andrew	10 Km	20 min	\$.150 - \$200
Norman Manley Airport	20Km	30 min	\$.155
Morant Bay	51Km	1 hora y 30 min	\$.350 - \$400
Spanish Town	22Km	45 min	\$.175 - \$200
Old Harbour	42Km	1 hora y 15 min	\$.200 - \$250
Linstead	45Km	1 hora	\$.235 - \$250
May Pen	61Km	1 hora y 30 min	\$.375 - \$400
Mandeville	102Km	2 horas	\$.500 - \$550
St. Ann's Bay	101Km	2 horas y 45 min	\$.500 - \$550
Ocho Rios	93km	2 horas y 30 min	\$.500 - \$550
Port Antonio	101Km	3 horas y 30 min	\$.500 - \$550
Brown's Town	112Km	2 horas y 30 min	\$.650 - \$700
Christiana	154Km	2 horas y 15 min	\$.600 - \$650
Montego Bay	196Km	5 horas	\$.850 - \$950
Negril	245Km	5-6 horas	\$.950 - \$1,000
Santa Cruz	142Km	5-6 horas	\$.800 - \$900
Falmouth	160Km	2 horas y 45 min	\$.800 - \$900
St. Mary	75Km	4 horas*	\$.750 - \$800
Savana-la-Mar	219Km	5 horas	\$.800 - \$850
Black River	176Km	3 horas y 15 min	\$.700 - \$800

*los contenedores utilizan una ruta mas largo que la ruta normal para otros automóviles.

7.0 PROCESO DE NACIONALIZACION GENERAL

7.1 Proceso de Importación

Para realizar la nacionalización de los productos se deben seguir las siguientes indicaciones, a partir de la consecución de una Agencia o Firma que realice las operaciones en Jamaica, esto aplicable a carga aérea o marítima:

- La firma importadora debe estar registrada en Jamaica y debe poseer un Certificado de Cumplimiento de Impuestos – Tax Compliance Certificate – TCC.
- Si la firma importadora no tiene un TCC, se debe hacer contacto con otra que cumpla este requisito para hacer la importación en su nombre. El Agente Aduanal es el responsable de realizar todas las gestiones hasta que la mercancía salga del puerto.
- Al salir la carga del puerto colombiano, el exportador debe hacerle llegar al comprador Jamaicano los siguientes documentos:

Factura Comercial
Certificado de Origen y
Bill of Lading.

- El importador Jamaicano debe entregar toda la información al Agente Aduanal para comenzar el proceso de internacionalización de los productos. El Agente Aduanal, debidamente inscrito es el único autorizado para manejar la operación.
- La confección del IMPORT ENTRY es un paso fundamental en la iniciación del proceso.
- El Agente Aduanal debe presentar entonces los documentos necesarios a la Aduana, la cual revisa los productos, la descripción y categorización del código aduanal que adoptó el Agente Aduanal, y procede a calcular los impuestos.
- Al pagar los impuestos indicados el Agente Aduanal debe igualmente cubrir los costos relacionados con el manejo en Puerto y los que haya lugar con la naviera.
- Cuando todos los costos se han pagado la mercancía queda liberada del Muelle. El agente entonces contacta a un transportista registrado para mover el contenedor.

7.2 Requisitos para Importación de Muestras Sin Valor Comercial

Así como no existen restricciones, tampoco ningún tratamiento especial para importar muestras sin valor comercial a Jamaica. Los bienes deben ser despachados como un envío normal, pero deben incluir una factura comercial que indique el valor real de la mercancía (Valor CIF). A su llegada a Jamaica, a las muestras se les aplica el correspondiente arancel y el Impuesto General de Consumo GCT (15 %), como si se tratara de una importación corriente. Por tanto las Aduanas cobran el arancel aunque el importador local no pague por la muestra al proveedor en el exterior.

8.0 CONCLUSIONES GENERALES

Ante todo, debe considerarse a Jamaica como un pequeño país, con una proporcionada demanda de materiales de construcción, e incluso superior a la media de países de semejantes características, en razón al permanente auge de la construcción con fines turísticos (tanto pública como privada).

Los abastecedores comunes son países reconocidos internacionalmente como productores y manufacturadores, lo que sumado a su apertura comercial, garantiza el libre acceso desde cualquier lugar de origen de la mercancía. En otras palabras no hay restricciones al ingreso de estos productos.

Los Acuerdos Comerciales que actualmente tiene vigentes Jamaica, no afectan en demasía la oferta colombiana, ya que sus principales competidores se rigen por las mismas reglas de juego.

El que la Isla no cuente con materias primas, la hace vulnerable a la oferta extranjera, dependiendo de esta y viéndose afectada por unos mayores costos de transformación al tener que importar el material de trabajo, lo que en algo encarece el producto local.

En Jamaica opera un liderazgo comercial ejercido por una sola firma propietaria del 70% sino más del mercado, lo que obliga a una de dos cosas, o trabajar con esta o diseñar un modelo comercial que garantice el libre crecimiento sin estar expuesto a una guerra de precios.

Lo ideal para competir con ventaja, sería contar con un sistema de transporte que permita el envío de cantidades manejables para ofrecer individualmente a cada fabricante o distribuidor, sin necesidad de hacer uso de los grandes embarques (superiores a 10.000 Tn.), que es lo que maneja fácilmente el principal competidor **TANK-WELD**.

Como se pudo observar, el empresario local (Importador, Distribuidor o Comercializador) se encuentra en la mejor disposición de recibir nuevas ofertas.

Por último, es importante destacar que aunque no contamos con un servicio de transporte marítimo ideal, las condiciones actuales de este servicio tampoco son despreciables. A Jamaica hoy se le puede vender, en la seguridad de que el transporte ya no es un obstáculo y de que las condiciones de costos y oportunidad de entrega desde Colombia, son de las más favorables del mercado internacional.