

- *Pratiques financières - y a-t-il des éléments qu'il faut communiquer aux exportateurs canadiens; doivent-ils indiquer les prix en dollar canadien, en dollar américain ou dans la monnaie locale?*

Les exportateurs canadiens de vêtements doivent indiquer des prix FAB, en dollars américains, de la ville d'origine des marchandises.

- *Règlements sur l'importation - barrières tarifaires et non tarifaires, contingents à l'importation.*

Sur les vêtements, il y a un droit ad valorem de 20 p. 100 sur le prix FAB, plus une taxe de vente de 14 p. 100, lesquels doivent être acquittés avant que le produit ne soit dédouané. Les importations de vêtements ne font l'objet d'aucun contingent ou barrière non tarifaire.

- *Règlements sur la langue - langue utilisée pour les affaires, langue préférée pour le matériel promotionnel.*

L'espagnol est la langue préférée pour les affaires; la plupart des importateurs parlent anglais.

Le matériel promotionnel doit absolument être en espagnol.

- *Y a-t-il des possibilités de création de coentreprises?*

Il est possible de créer des coentreprises, surtout pour fabriquer des vêtements sous licence localement. Nous doutons fort qu'il soit possible de créer une coentreprise pour le commerce de produits finis.

- *Pratiques juridiques touchant la conduite des affaires, p. ex., passation de contrats.*

Il faut officialiser la représentation locale en signant un contrat d'agence commerciale ou de distribution qui énonce clairement les pouvoirs délégués, le territoire couvert et la durée de l'entente.

- *Autres renseignements pertinents.*

On peut obtenir des rapports de solvabilité sur des agents ou distributeurs éventuels auprès de la société Byington, qui est le représentant local de Don Bradstreet, au coût d'environ 94 dollars canadiens chaque.