

l'Association latino-américaine d'intégration (ALADI) pour remplacer l'Association latino-américaine de libre-échange (ALALC) établie par le Traité de Montevideo de 1960. À long terme, l'ALADI cherche, par la coopération économique, à promouvoir l'établissement progressif d'un marché commun latino-américain.

## Commercialisation et distribution

La plupart des fabricants et des marchands étrangers se font représenter par un agent (qui travaille à commission ou à son propre compte). Selon le produit, l'agent devrait s'intéresser aux régions de Quito et de Guayaquil étant donné qu'elles sont assez différentes. Cuenca est en voie de devenir la troisième ville en importance en raison des nombreuses nouvelles entreprises qui s'y établissent et ne devrait donc pas être négligée. Dans le passé, certains exportateurs ont nommé un agent pour chaque région, mais il est préférable d'en avoir un seul de manière à réduire la confusion chez les clients.

Comme il est difficile de trouver des agents qui se spécialisent dans un seul secteur d'activité, les gens d'affaires canadiens ne devront donc pas se surprendre de les voir s'occuper d'un certain nombre de produits.

Les agents devraient être nommés seulement après qu'un représentant de la firme canadienne se soit rendu sur place pour faire une évaluation personnelle des représentants possibles. La division commerciale de l'ambassade du Canada en Colombie, ou l'agent commercial résidant à Quito, sera en mesure de vous aider à cet égard.

La relation mandant-agent est régie par le décret 103-2-A (1976) de la Cour suprême. En vertu de ce décret, un mandant ne peut pas, de façon unilatérale, modifier, résilier ou refuser de renouveler un accord ayant trait à une relation d'agent ou de distributeur à moins d'avoir une raison valable de le faire, laquelle devra être déterminée par voie judiciaire. Certes, beaucoup de sociétés préfèrent s'occuper elles-mêmes de leurs affaires, mais il leur est aussi conseillé de nommer des agents qui s'occuperont d'un seul contrat ou d'un projet précis et de prévoir une disposition de non-exclusivité dans l'accord régissant la relation d'agent.

Dans le cas des projets qui n'exigent pas beaucoup de commercialisation ou de communications, alors que le représentant légal n'aura qu'à signer ou à présenter une