

Les sociétés canadiennes qui fournissent du matériel et des services à l'industrie des télécommunications accroissent de plus en plus leur présence sur le marché chilien. Les domaines les plus prometteurs sont dans la téléphonie rurale, la télévision interactive, la télévision par satellite (sans fil), le PCS et la conception, ingénierie et design de réseaux (cellulaires et téléphones). Concernant les produits, les domaines les plus prometteurs sont les équipements digitaux (cellulaires), les décodeurs (télévision interactive), les antennes paraboliques et les satellites, les centrales et appareils téléphoniques et les équipements de commutation et de transfert de données, de voix et d'image (réseaux ATM, Internet et EDI).

Pour s'implanter avec succès au Chili, les compagnies canadiennes doivent établir une présence locale en formant un partenariat stratégique, en s'assurant les services d'un représentant ou en ouvrant un bureau dans le pays. La pénétration de ce marché exige des contacts fréquents avec les principaux acheteurs, un marketing agressif et un engagement manifeste. Les contacts et la familiarité sont indispensables lorsque des équipements et des services sont offerts sous contrats, et les clients doivent avoir l'assurance que le fournisseur est déterminé à assurer un service après-vente et à fournir les parties et pièces de rechange requises.