En ce qui concerne les importations, cette politique de diversification se traduit par le fait que les États-Unis, le principal concurrent du Canada en Amérique latine, ont une part de marché beaucoup plus petite que dans certains autres pays de la région. Dans l'ensemble, les États-Unis fournissent moins d'un tiers des besoins du Chili, alors que la proportion est de plus des deux tiers au Mexique. Même si la concurrence sur les marchés chiliens est vive, le fait qu'aucun pays ne domine le marché en facilite la pénétration par les pays plus petits.

UNE BASE EN AMÉRIQUE LATINE

Il est évident que le Chili offre par lui-même des débouchés intéressants, mais une partie de son attrait réside dans la possibilité de servir de tremplin pour d'autres marchés d'Amérique latine. Le Chili a conclu des accords commerciaux avec la Bolivie, la Colombie, l'Équateur, le Venezuela et le Mexique. L'Accord de libre-échange entre le Canada et le Chili (ALECC), signé en novembre 1996, est entré en vigueur le 5 juillet 1997. L'ALECC s'inspire de l'ALENA et devrait faciliter l'adhésion du Chili à ce dernier accord, s'il le désire. En octobre 1996, le Chili a obtenu le statut de membre associé au sein du bloc commercial du Mercosur (Argentine, Brésil, Paraguay et Uruguay). Le Chili est membre du Forum de Coopération économique Asie-Pacifique (APEC), et a entamé des discussions économiques avec d'autres pays d'Amérique latine et l'Union européenne.

Le Chili est un partisan du libre-échange, et a été l'hôte du deuxième Sommet des Amériques, qui s'est tenu en avril 1998 à Santiago, et où 34 dirigeants des Amériques se sont rencontrés pour discuter de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA). Les négociations à ce sujet doivent se terminer d'ici 2005. La ZLEA doit renforcer la coopération économique, politique et sociale entre les nations de l'hémisphère occidental.

Le Chili est un important investisseur dans les autres pays d'Amérique latine et les entreprises chiliennes sont considérées comme de bons véhicules pour investir ailleurs dans la région. C'est ainsi que le plus important fabricant de papier chilien, Empresas, possède le leader de la fabrication de papier de soie en Uruguay et est un partenaire de Procter & Gamble dans une usine d'Argentine. La seconde chaîne chilienne de supermarchés en importance a fait l'acquisition des chaînes Scale et Mass du Pérou et s'est maintenant implantée au Paraguay. L'embouteilleur chilien de Coca-Cola, Embotelladora Andina, a acheté Río de Janeiro Refrescos, le second embouteilleur en importance du Brésil. Ce ne sont là que quelques exemples des investissements chiliens dans cette région. Ces investissements chiliens ont augmenté de 47 % en 1995 pour atteindre 4,4 milliards \$US, soit environ 60 % des investissements en Argentine où le Chili est la plus importante source d'investissements étrangers.

Les sociétés qui ont implanté des sièges latino-américains au Chili indiquent que ce pays offre plusieurs avantages par rapport à ses voisins. Le cadre des affaires y est stable et la porte ouverte aux sociétés étrangères pour ouvrir des succursales ou constituer des partenariats avec un minimum de tracasseries. Une fois constituées, ces entreprises bénéficient du traitement national. Le système de communication est à la fine pointe de la technologie et a des prix très concurrentiels. Le système de transport est également