

Des dispositions particulières ont été prévues pour l'évaluation de l'équipement usagé. Elles consistent à fixer d'abord le coût actuel d'une pièce d'équipement comparable (un document certifiant ce coût est exigé), puis à le réduire d'un certain pourcentage en fonction de l'âge de l'équipement.

### ÉVALUATION DOUANIÈRE DE L'ÉQUIPEMENT MINIER USAGÉ POURCENTAGE DE RÉDUCTION PAR RAPPORT À LA VALEUR DU NEUF

Âge	Pourcentage de réduction
1 à 3 ans	10
4 à 7 ans	20
8 à 11 ans	30
12 à 14 ans	40
15 ans et plus	50

## LA STRATÉGIE DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

*Maintenant que le développement du secteur minier a été pris en main par l'entreprise privée, les stratégies commerciales doivent changer.*

L'équipement minier importé a toujours été distribué au Mexique par l'intermédiaire d'agents ou de représentants locaux. Certaines grandes sociétés préfèrent toutefois acheter directement du fabricant étranger. Leurs acheteurs disent que c'est la meilleure manière de s'assurer que leurs exigences techniques soient respectées, surtout quand ils achètent du matériel usagé. Certains grands fournisseurs d'équipement ont donc au Mexique des établissements de vente permanents, où les clients peuvent voir leurs produits. Depuis quelque temps, des fabricants européens et japonais, invitent des acheteurs mexicains à venir visiter leurs installations dans leur pays.

Certains fournisseurs annoncent leurs produits dans des journaux d'affaires ou des revues spécialisées. On trouvera à la fin de cette étude une liste des principales publications. Bien que la plupart des acheteurs parlent l'anglais, ils peuvent arriver qu'ils comprennent mal toutes les spécifications techniques. Il est donc important de préparer des versions espagnoles de toute documentation, notamment les brochures et les fiches techniques. Les cassettes vidéo sont aussi utilisées couramment pour présenter de l'équipement qu'on ne peut pas voir au Mexique.