



## Oferta de servicios

Nuestra empresa llamada SARL Codin con sede que se encuentra en la zona industrial de Reghaïa Argel (Junto a la Rouiba) y con nuestros **correspondientes en Turquía, Italia, Francia, España, Estados Unidos y Canadá**. optó por la vocación de acompañar y asesorar a nuestros potenciales clientes en sus proyectos de inversión en el campo industrial. La larga experiencia de nuestro personal en el campo (más de 40 años) y conocimiento del dominio (oportunidades de inversión) nos animó a comprometernos con el mismo.

Para hacer esto, somos socios serios y competentes en la mayoría de los países cuyas relaciones con los nuestros son favorables, pero especialmente donde nuestra compañía es potencialmente floreciente.

Podemos citar Turquía, Francia, Bélgica, Alemania, España, Grecia, Canadá y los Estados Unidos como una indicación. Pero preferentemente, Turquía está volando en gran parte

La estrella a todos sus competidores por su calidad / precio en algunos casos.

Además, se debe tener en cuenta que la negociación con nuestros clientes se puede presentar de 2 formas diferentes:

**El cliente ya tiene su nicho: allí nos pide que busquemos al mejor proveedor en términos de calidad / precio para la adquisición de su equipo. Sin embargo, hay ocasiones en que disuadimos a nuestros protagonistas.**

**participar en uno de los casos donde el proyecto no es rentable; no es factible, mercado saturado; tecnología obsoleta; mayor dificultad para obtener la aprobación u otras autorizaciones administrativas; No hay subsidios estatales; el costo total del proyecto que excede su capacidad de financiamiento a pesar del crédito bancario que se solicita; Problema de la tierra en términos de medidas o ubicación geográfica, etc ...**



**En este caso, el cliente potencial paga en uno de los nichos que nos lo presentan como un sustituto.**

Si el proyecto inicialmente presentado o sustitución es encomiable e inspirador, nuestro papel no sólo para encontrar al proveedor, sino también para negociar todos los aspectos del contrato seguirá.

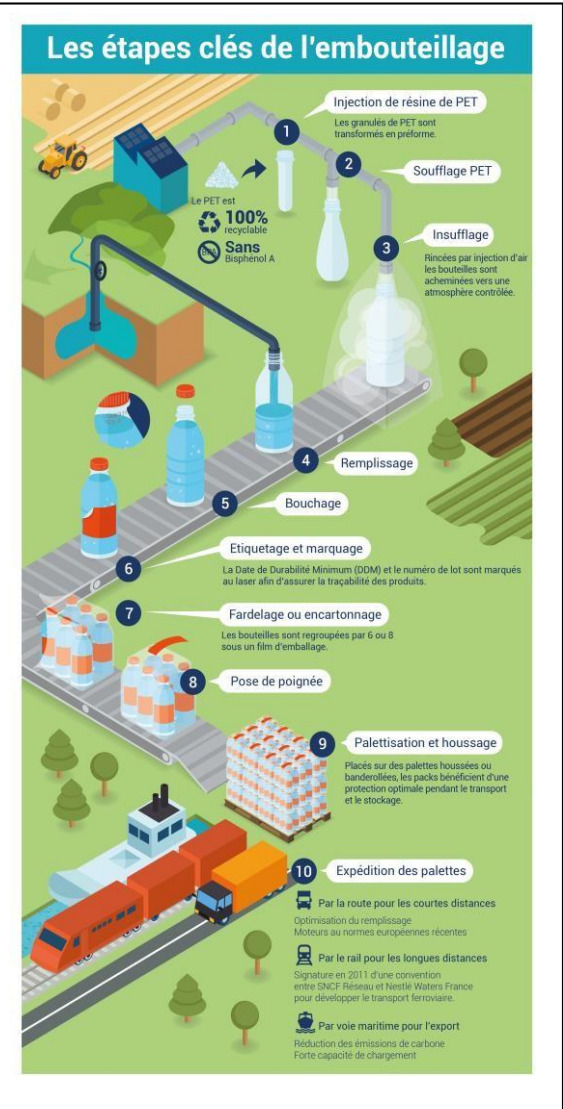
Entonces, es nuestra responsabilidad de desarrollar el archivo de proyecto técnico y económico para presentar a los órganos administrativos para la concesión de beneficios subvencionados por el Estado y por las instituciones bancarias (véase más adelante la consistencia significativa)

- **El cliente está buscando un nicho de mercado:** Esto representa la gran mayoría de nuestros clientes. Ellos tienen los recursos financieros y de la tierra, pero ignoran (o reacios) en el que la ranura participar. Para nosotros en este caso a la hallan que le interese, y persuadir honestamente supuesto.

Nuestro papel en este caso, como se puede juzgar fácilmente, es más difícil por la sencilla razón de que crea un nichos de investigación mucho más amplios que se pueden adaptar a nuestro mercado interno, pero no sólo, sino también ya que también debe convencer al protagonista de la puntualidad y el valor del proyecto.

En los 2 casos, Es nuestra responsabilidad, de acuerdo con la aprobación del cliente para llevar a cabo todos los procedimientos inherentes a los requisitos administrativos y de relación con (sin garantía, por supuesto, el resultado):

- ❖ organismos bancarios
- ❖ ANDI
- ❖ el ministerio de tutela
- ❖ Subcontratistas para trabajos relacionados con el proyecto



## Algunas ventajas de cooperar con Argelia:

- La mano de obra mucho más barata que en Europa
- Mercado muy largo y virgen : Africa, America del Sur, Turquía...
- Proximidad a países del África subsahariana; África y el Norte de África favorable para el desarrollo de la política de exportación muy prometedor
- Coste de las energías relativamente muy bajos
- Exención de impuestos, derechos de aduana y otras ventajas fiscales y cuasifiscales más de 5 a 10 años
- Favoreciendo hasta un 25% más alto que el precio de las licitaciones internacionales para los productos fabricados total o parcialmente en Argelia
- Precio y la calidad de algunos insumos materias primas favorables
- Etc ...

