

Grupo
COCOMACAN



Consorcio
Artesanal

Talavera Castillo s.a de c.v

Empresa 100 % mexicana enfocada al sector artesanal, contando con 13 años de experiencia en los mercados internacionales.

Exportando a los siguientes países como :

- Estados Unidos
- Canadá
- Europa
- Brasil
- Puerto rico
- Costa rica
- Chile

Talavera Castillo se ha desarrollado conforme a las necesidades de los grandes mercados internacionales teniendo como resultado una empresa altamente competitiva e innovadora.

- CALIDAD
- SERVICIO
- DISEÑO
- TIEMPOS DE ENTREGA
- PRECIO

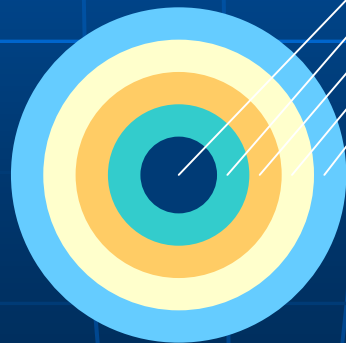
COFOCE

COFOCE
GUANAJUATO • MÉXICO
TE ASESORA Y ACOMPAÑA
www.cofoce.gob.mx



- Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior del Estado de Guanajuato

Objetivo: proponer , coordinar, facilitar y apoyar a la micro y pequeña empresa para el comercio exterior.



Logística
Precios de exportación
Inconterms
Embalaje
Agendas de negocios

Empresa Líder

- Talavera Castillo es una empresa que tiene el perfil de líder para servir como locomotora y llevar de la mano al consorcio artesanal COCOMACAN.

Empresas integrantes :

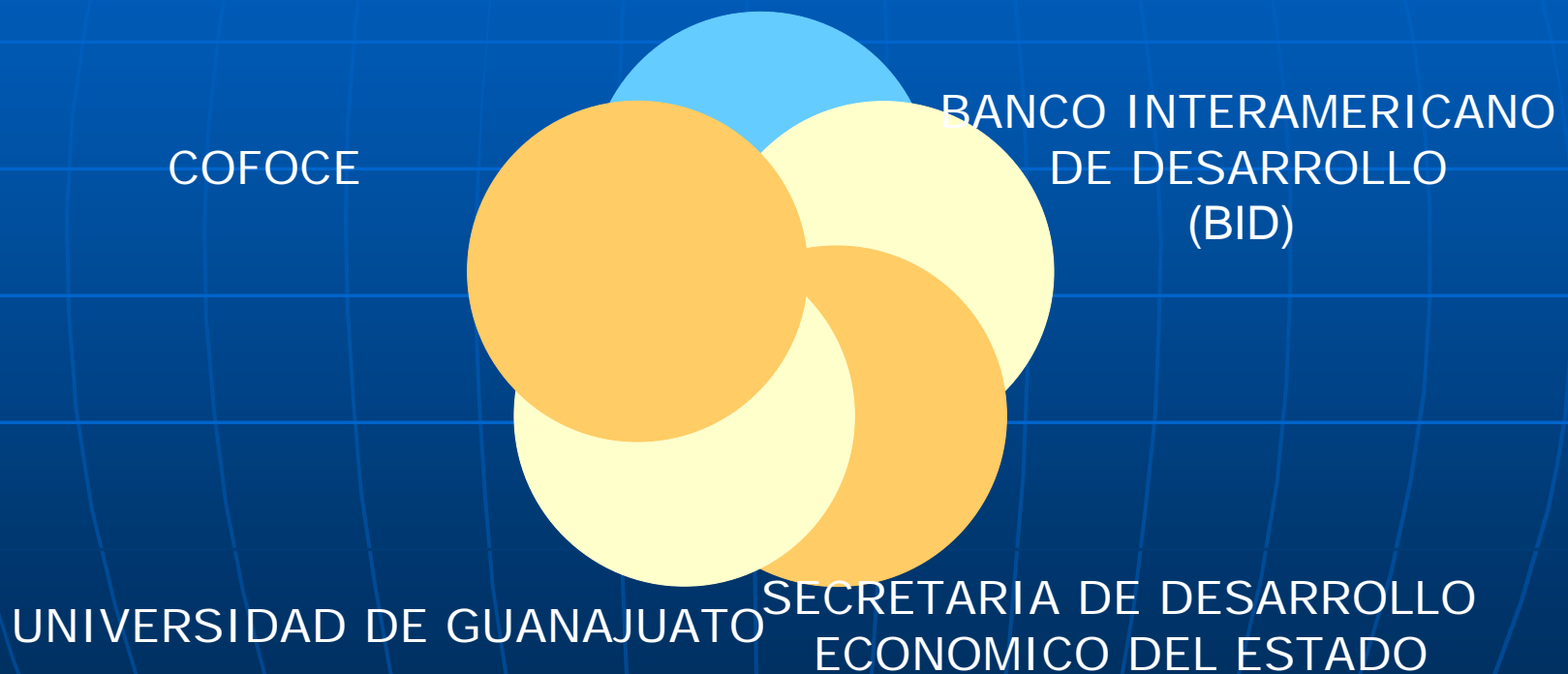
- Alfarería Rivera
- Talavera azteca
- Cerámicos Guanajuato
- Cerámica villa seca
- Artesanías castillo
- Talavera JMB
- Talavera Dolores
- Talavera Castillo

Conformación del consorcio



*Estrategias y alianzas necesarias para
el desarrollo competitivo del consorcio
cocomacan*

EMPRESARIOS



APOYOS PARA EL DESARROLLO COMPETITIVO

EMPRESARIOS

OPORTUNIDADES DE
NEGOCIOS

ASOCIATIVIDAD

INOVACIÓN Y TECNOLOGÍA

ASISTENCIA TÉCNICA

ACCESO A FINANCIAMIENTO

CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD

SIMPLIFICACIÓN

CAPACITACIÓN



DESAFIOS PARA EL CONSORCIO

- Calidad, productividad y competitividad.
- Nueva cultura de cumplimiento.
- Autodescubrimiento en diversificación productiva y asociativa.
- Productos de mayor valor agregado.
- Modernización del aparato productivo.
- Innovación y difusión tecnológica.
- Aislamiento empresarial.

RESULTADOS Y OBJETIVOS DE LA ASOCIATIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DEL CONCORCIO

- EXPORTAR.
- REDUCIR COSTOS.
- MEJORAR EL PODER DE NEGOCIACIÓN.
- IMPLEMENTAR PROCESOS DE CALIDAD E INOVACIÓN.
- GESTIONAR RECURSOS FINANCIEROS.
- COMPARTIR Y REDUCIR RIESGOS.
- COMPARTIR INFORMACIÓN.
- AMPLIAR , CONSOLIDAR O INCURSIONAR EN LOS GRANDES MERCADOS.
- REPLICAR EL MODELO REGIONAL E INTERNACIONALMENTE

GRACIAS POR SU ATENCION