



AGROCAFÉTECH

COMPETENCIA

1. Identificar a los competidores clave

- Empresas tecnológicas especializadas en trazabilidad de alimentos y bebidas.
- Plataformas que ofrecen soluciones para la agricultura inteligente.
- Servicios de certificación y calidad en cafés especiales.
- Startups con aplicaciones enfocadas en la sostenibilidad y transparencia de cadenas de valor.

2. Evaluar sus productos y servicios

- **Funcionalidades principales:**
 - ¿Ofrecen sistemas de registro de etapas de producción?
 - ¿Utilizan códigos QR o tecnologías blockchain para garantizar la trazabilidad?
 - ¿Cuentan con herramientas de análisis de datos o inteligencia artificial?
- **Usabilidad:**
 - ¿Qué tan intuitivo es su diseño?
 - ¿Requieren formación técnica para su uso?
- **Escalabilidad:**
 - ¿Están diseñados para pequeños productores, grandes exportadores o ambos?

3. Estudiar sus precios y modelos de negocio

- ¿Ofrecen suscripciones, pagos por uso o licencias perpetuas?
- ¿Tienen versiones gratuitas o de prueba?
- ¿Qué tan accesible es su costo para los productores de café especial?

4. Analizar sus estrategias de marketing y posicionamiento

- ¿Cómo comunican su propuesta de valor?
- ¿Qué mensajes utilizan para atraer a los productores y consumidores?
- ¿Participan en ferias, eventos o asociaciones relacionadas con el café especial?



AGROCAFÉTECH

5. Identificar sus fortalezas y debilidades

- **Fortalezas:**
 - Tecnologías innovadoras como blockchain o aprendizaje automático.
 - Experiencia previa en la industria del café o agroalimentaria.
- **Debilidades:**
 - Sistemas complejos para productores con poca formación tecnológica.
 - Altos costos que limitan su adopción en pequeños cultivos.

6. Comparar los factores diferenciadores

- ¿Qué hace único a tu sistema frente a la competencia?
 - ¿Mayor facilidad de uso?
 - ¿Costo más accesible?
 - ¿Integración con certificaciones reconocidas?
- Identifica elementos innovadores, como la personalización para cada etapa de la cadena de valor o predicciones basadas en IA.

7. Observar su impacto en el mercado

- ¿Qué tan aceptados son sus productos por los usuarios?
- ¿Qué tan visibles son en mercados internacionales?
- ¿Cuáles son las críticas más comunes de sus clientes?

8. Documentar y aprovechar los aprendizajes

- Usa un análisis **DAFO competitivo** para visualizar tu posición en el mercado.
- Prioriza las áreas donde tu sistema puede superar a los competidores.
- Desarrolla estrategias para cerrar las brechas que los competidores puedan aprovechar.