

El análisis de la competencia en el mercado de cafés especiales en Nariño revela un ecosistema competitivo pero lleno de oportunidades para diferenciarse y optimizar procesos. Aquí algunos aspectos clave del panorama competitivo:

#### 1. Actores clave:

Nariño se destaca como una región líder en la producción de cafés especiales gracias a su geografía y prácticas agrícolas. Existen numerosas asociaciones de pequeños y medianos productores, como las cooperativas locales, que compiten tanto a nivel nacional como internacional.

Grandes exportadores y comercializadores como la Federación Nacional de Cafeteros y empresas privadas dominan el mercado de exportación, lo que genera presión en precios y estándares de calidad.

#### 2. Eventos y reconocimiento:

Eventos como "La Mejor Taza" han posicionado el café de Nariño en el mercado global, atrayendo compradores internacionales y estableciendo récords de ventas (hasta 100 USD/libra en 2024). Estos eventos generan competencia directa en calidad y diferenciación de product.

#### 3. Características del mercado:

La demanda de cafés especiales está impulsada por consumidores que valoran atributos como el origen único y la sostenibilidad. Los sellos de calidad y certificaciones (como orgánico o comercio justo) son indispensables para competir en mercados internacionales

Empresas locales innovadoras están emergiendo, apostando por estrategias como la comercialización directa a través de plataformas digitales y tiendas especializadas.

#### 4. Retos:

Altos costos de insumos como fertilizantes y cambios climáticos han impactado la producción, lo que obliga a los productores a buscar alternativas sostenibles y eficientes para mantenerse competitivos **【31】** .

La falta de infraestructura en ciertas zonas afecta la logística y el acceso a mercados más amplios.

Estrategias para competir:

Diferenciación: Resaltar los atributos exclusivos del café nariñense, como su perfil sensorial y sostenibilidad, mediante certificaciones y narrativas de marca.

Integración tecnológica: Usar plataformas digitales para conectar a los productores directamente con los consumidores y mercados especializados.

Colaboración: Fomentar alianzas estratégicas con asociaciones locales y compradores internacionales para garantizar mejores precios y estabilidad comercial.

Con estas bases, el proyecto puede enfocarse en optimizar procesos y ofrecer valor agregado, posicionándose de manera efectiva en este competitivo mercado.