

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO  
ABAD DEL CUSCO**

**ESCUELA DE POST GRADO**

**MAESTRÍA EN ECONOMÍA, MENCIÓN: PROYETOS DE  
INVERSIÓN**



**“GESTIÓN ESTRATÉGICA PARA MEJORAR LA COMERCIALIZACIÓN DEL  
CAFÉ DE LAS MICRO CUENCAS DE SALKANTAY Y SACSARA DEL DISTRITO  
DE SANTA TERESA PROVINCIA DE LA CONVENCION”**

**TESIS PRESENTADA POR:**

**BACH. JHON PERCY SINCA CONDORI  
PARA OPTAR AL GRADO ACADÉMICO DE  
MAGISTER.**

**ASESOR: MAGISTER ADOLFO CALLO CHOQUEVILCA**

**QUILLABAMBA – LA CONVENCION – CUSCO – 2016**

## RESUMEN

En la presente tesis se investigaron los principales factores de la producción y comercialización que influyen en la obtención de mejores beneficios económicos para los productores de café de las Micro Cuencas Salkantay Sacsara del Distrito de Santa Teresa, Provincia de la Convención. En función a los resultados de la investigación se plantea nuevas estrategias de producción y comercialización que se adecuan a las necesidades y potencialidades de los productores de café de las Micro Cuencas mencionadas. En la hipótesis se ha planteado que es viable generar mayores ingresos para los productores de café de las Micro Cuencas analizadas, modificando las políticas y estrategias de producción y comercialización de sus productos. Habiéndose realizado un análisis del comercio del café a nivel mundial, posteriormente se analizó la evolución de los precios y exportaciones del café peruano a los mercados internacionales, además de una evaluación de la producción y productividad del café en las principales regiones cafetaleras del Perú. También se ha analizado las estrategias aplicadas por la empresa peruana de café Alto Mayo, la principal cadena internacional de venta de café en tasa Starbucks y el café colombiano Juan Valdez. Luego se hizo un diagnóstico de los productores, producción y comercialización de café en las Micro Cuencas analizadas, utilizando las encuestas y el taller focus group aplicados a los productores de la zona. Se concluye con la evaluación de la cadena de valor del café y los análisis de las cinco fuerzas de Porter aplicados a los productores de café de las Micro Cuencas Salkantay Sacsara. Finalizada la investigación se ha concluido que es viable implementar estrategias de comercialización que incremente los actuales ingresos de los productores de café de las Micro Cuencas Salkantay y Sacsara. Confirmándose la hipótesis que los productores cafetaleros de las Micro Cuencas Salkantay y Sacsara no utilizan las ventajas competitivas que tienen para mejorar sus ingresos y no tienen una estrategia de comercialización que les permita mayor poder de negociación, asimismo las políticas y estrategias de apoyo a los productores cafetaleros aplicadas en la región San Martín son mucho más efectivas que las que realiza la Región Cusco. Ocasionando un crecimiento constante de la producción y productividad del café en la Región San Martín. Ejemplo a seguir por la Municipalidad Distrital de Santa Teresa. Como conclusión también se demuestra que la experiencia colombiana es un camino a seguir en diversos aspectos: i) asociatividad, ii) comercialización, iii) investigación, iv) actividades de apoyo social, v) capacitación, vi) marketing y posicionamiento de marca, vii) fondo económico de compensación.