



Impacto del modelo de negocio de la Banca de Fomento Agrícola sobre la calidad de vida en la percepción del pequeño productor agropecuario de la región San Martín

Impact of the agricultural development Bank's Business Model on the quality of life as perceived by small agricultural producers in the san Martín Region

Juan Enrique Espinoza Calle^{1*}, Anibal Torres Castillo¹, Luis Enrique Espinoza Villanueva², José Antonio Otoyá Barrenechea³, Julissa Daniela Osorio Díaz³

¹Facultad de Ciencias Administrativas - Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú.

²Facultad de Economía y Planificación- Universidad Nacional Agraria La Molina, Lima, Perú.

³Especialista en Investigación Cuantitativa - Universidad Nacional Agraria La Molina, Lima, Perú.

* Autor de correspondencia: spinozaje@gmail.com

* <https://orcid.org/0009-0003-3907-6555>

Recepción: 15/01/2022; Aceptación: 15/05/2022; Publicación: 30/06/2022

Resumen

Esta investigación analiza el impacto del modelo de negocios de AGROBANCO en la calidad de vida de los pequeños productores agropecuarios en la Región de San Martín. Con un enfoque cuantitativo y diseño no experimental de corte transversal, se encuestó a una muestra de 96 productores de la cartera de AGROBANCO para evaluar tres aspectos del servicio: la especialización del personal, la función del gestor de negocios y la herramienta “hoja de producto” para la evaluación crediticia. Los resultados indican una percepción positiva del personal de atención, aunque con áreas de mejora en visitas técnicas y asesoramiento en innovaciones. La función del gestor de negocios fue bien valorada, pero se identificaron oportunidades de mejora en el servicio postventa. La herramienta “hoja de producto” recibió percepciones mixtas en su comprensión, pero se valoraron positivamente el cronograma de pago y la adaptabilidad de los términos. Se concluye que el modelo de negocio de AGROBANCO influye positivamente en la percepción de calidad de vida de los pequeños productores, con una correlación positiva moderada a fuerte (Rho: 0.435) y altamente significativa (p-value: 0.000), indicando que la planificación estratégica y la gestión empresarial de AGROBANCO tienen un impacto positivo en la vida de estos productores, mejorando sus posibilidades empresariales y contribuyendo al desarrollo comunitario.

Palabras clave: Banca de Fomento, Pequeños Productores Agropecuarios, Calidad de Vida, Región de San Martín.

Forma de citar el artículo: Espinoza, J., Torres, A., Espinoza, L., Otoyá, J., Osorio, J. (2022). Impacto del modelo de negocio de la Banca de Fomento Agrícola sobre la calidad de vida en la percepción del pequeño productor agropecuario de la región San Martín. *Natura@economía*, 7(1), 81-94. <http://dx.doi.org/10.21704/ne.v7i1.2181>

DOI: <http://dx.doi.org/10.21704/ne.v7i1.2181>

© Los autores. Este artículo es publicado por la revista *Natura@economía* de la Universidad Nacional Agraria La Molina. Este es un artículo de acceso abierto, distribuido bajo los términos de la Licencia Creative Commons Atribución 4.0 Internacional. (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>) que permite Compartir (copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato), Adaptar (remezclar, transformar y construir a partir del material) para cualquier propósito, incluso comercialmente.

Abstract

This research analyzes the impact of AGROBANCO's business model on the quality of life of small agricultural producers in the San Martín region. Using a quantitative approach and a non-experimental cross-sectional design, a survey was conducted with a sample of 96 producers from AGROBANCO's portfolio to evaluate three aspects of the service: staff specialization, the role of the business manager, and the "product sheet" tool for credit assessment. The results indicate a positive perception of the customer service staff, although there are areas for improvement in technical visits and advice on innovations. The role of the business manager was well-received, but opportunities for improvement were identified in after-sales service. The "product sheet" tool received mixed perceptions regarding its comprehension, but the payment schedule and adaptability of terms were positively valued. It is concluded that AGROBANCO's business model positively influences the perceived quality of life of small producers, with a moderate to strong positive correlation ($Rho: 0.435$) and highly significant ($p\text{-value}: 0.000$), indicating that AGROBANCO's strategic planning and business management have a positive impact on the lives of these producers, enhancing their business opportunities and contributing to community development.

Keywords: Development Banking, Small Agricultural Producers, Quality of Life, San Martín Region.

1. Introducción

La actividad agropecuaria en el Perú tiene una importancia crucial, ya que asegura el abastecimiento alimentario para los más de 33 millones 726 mil habitantes del país estimados para el año 2022 (INEI, 2024). La agricultura y la ganadería, en conjunto aportaron en el 2022 el 5.7% del Producto Bruto Interno (PBI) Nacional (BCRP, 2023), además de constituir la principal fuente de sustento para un millón ochocientos once mil familias dedicadas a la pequeña producción agropecuaria, la mayoría de las cuales viven en condiciones de pobreza y extrema pobreza, según el último estudio de la población agropecuaria, realizado en el país (INEI, 2023).

La región San Martín, a pesar de contar con una extensión significativa de tierras agrícolas, es una de las regiones más desatendidas tanto por el gobierno como por sectores clave de la empresa privada, incluido el financiero (Alvez y Rojas, 2023). Con una población estimada de 924 384 habitantes al año 2022 (INEI, 2024), el PBI de la región representó ese año el 1.1% del PBI nacional, de los cuales el 26.8% fueron aportes de la actividad agropecuaria (BCRP, 2023). Según el último Censo Nacional Agropecuario (INEI, 2023), la región San Martín cuenta

con 119 386 unidades agropecuarias y 91 224 productores agropecuarios, de los cuales el 48.79% posee menos de cinco hectáreas. Esta fragmentación de la tierra es consecuencia, en parte, de la reforma agraria, donde grandes fundos y haciendas fueron redistribuidos a las comunidades, resultando en una subdivisión cada vez mayor de las propiedades.

Aunque estas políticas permitieron que la tierra quedara en manos de quienes la trabajan, también han exacerbado problemas que dificultan el acceso de los productores a tecnología, financiamiento y poder de negociación para obtener precios justos por sus productos (Espinoza et al., 2020). Según Castro et al. (2018), los principales desafíos que enfrentan los pequeños productores agropecuarios en el país incluyen la informalidad, la falta de conocimiento y capacitación, la ineficiente cadena de comercialización, la mala administración, la falta de capital de trabajo y la gran susceptibilidad a los cambios en el medio ambiente. Estos problemas se reflejan en la región San Martín, donde resultan en un escaso desarrollo técnico, baja productividad y una economía de subsistencia.

Esta investigación tiene como objetivo analizar el impacto del modelo de negocios

de AGROBANCO en la calidad de vida del pequeño productor agropecuario de la región San Martín. Para ello, se ha realizado una encuesta a una muestra de 96 pequeños productores agropecuarios de la región, proveniente de una población total de 9908 productores que conforman la cartera de AGROBANCO en la región. La variable independiente es el modelo de negocios de AGROBANCO, que se evalúa en tres dimensiones: relevancia de la especialización del personal, relevancia de la función del gestor de negocios y relevancia de la herramienta “hoja de producto” para la evaluación de los productores. La variable dependiente es la calidad de vida del pequeño productor agropecuario de la región.

El 71% de los productores de la selva rural viven en pobreza y extrema pobreza. La Tabla 1 permite comparar la cantidad de productores agropecuarios por regiones naturales que experimentan necesidades básicas insatisfechas, además de su comparación con el sector urbano.

Tabla 1
Necesidad insatisfecha de la población general y el productor agropecuario según regiones

Dominio	Población (%)	Productor agropecuario (%)
Costa urbana	23.5	40.6
Costa rural	36.2	38
Sierra urbana	34.2	57.1
Sierra rural	69.2	71
Selva urbana	31.6	48.4
Selva rural	48.6	50.4
Lima metropolitana	17.6	22.1
Total	34.1	59.3

Nota. Adaptado del reporte ENAHO 2022– INEI 2023.

Esta situación dificulta que las instituciones del sistema financiero brinden sus productos al sector, debido a la fragmentación de las tierras, la pobreza generalizada, altas tasas de interés, etc. Las cajas rurales, las cooperativas y el Banco Agropecuario son los principales proveedores de créditos para estos productores, mayormente utilizando métodos tradicionales de evaluación crediticia y aplicando altas tasas

de interés (20% - 80%, Caja Rural y Ahorro PRYMER) debido al riesgo asociado con los pequeños productores agropecuarios. En resumen, la demanda relevante en el sector que representan los pequeños productores agropecuarios es de 415,047 productores a nivel nacional y de 24,774 unidades en la región San Martín, quienes son propietarios o poseedores de tierras con más de dos hectáreas y menos de cinco.

El Banco Agropecuario, en adelante AGROBANCO, es el principal instrumento de apoyo financiero del Estado para el desarrollo sostenido y permanente del sector agropecuario, con especial énfasis en las actividades agrícola, ganadera, forestal, acuícola, agroindustrial, y los procesos de transformación, comercialización y exportación de productos naturales y derivados de dichas actividades. AGROBANCO tenía, hasta diciembre de 2023, una cartera a nivel nacional de 79 456 productores agropecuarios, que representan el 4% del total de productores agropecuarios, manejada con recursos propios (AGROBANCO también se encarga de administrar créditos del Fondo AGROPERÚ asignados por el Ministerio de Agricultura), de los cuales el 77% son pequeños productores agropecuarios. En la región San Martín, la cartera de clientes es de 12,867 productores, de los cuales más del 80% se encuentra bajo la línea de pobreza (AGROBANCO, 2023).

A nivel internacional, Vera y Bravo (2022) analizaron la incidencia del crédito productivo de BanEcuador en el sector agrícola de Manabí, concluyendo que, aunque BanEcuador tiene una presencia significativa, la banca privada domina la colocación de créditos agrícolas. Este hallazgo resalta la necesidad de evaluar la competencia entre entidades financieras en la provisión de crédito agrícola, relevante para comparar con la situación en la región de San Martín. Por otro lado, Torres (2019), en Ecuador, estudio el impacto del microcrédito agropecuario en el barrio Oyambarillo, concluyendo que la mayoría de los emprendimientos dependían de capital propio y ahorros, y que los microcréditos no impactaron significativamente en necesidades básicas como salud, educación y alimentación.

Esto subraya la importancia de evaluar cómo los créditos afectan diferentes aspectos de la calidad de vida de los productores en San Martín.

Además, Mejía y Narváez (2019), en Colombia, concluyeron que las políticas públicas de fomento agrícola contribuyen a la competitividad y desarrollo del sector, siempre y cuando sean diseñadas y evaluadas con datos precisos. Este enfoque es crucial para considerar en el análisis del impacto de las políticas de AGROBANCO en la región de San Martín. A nivel nacional, Diapiz (2020) determinó el impacto positivo de los créditos de AGROBANCO en el desarrollo de la agricultura familiar en la Región Amazonas, destacando la importancia de consolidar el sistema financiero formal estatal. Este estudio aporta un marco de referencia para evaluar la eficacia de AGROBANCO en la región de San Martín.

Por otro lado, Espinal (2019) concluyó que el acceso al microcrédito formal tiene un impacto positivo en la productividad agrícola en Perú, lo que destaca la necesidad de políticas crediticias adecuadas para los agricultores rurales. Este hallazgo es relevante para analizar cómo los créditos de AGROBANCO pueden mejorar la productividad en San Martín. Finalmente, Huamán (2018) encontró una fuerte correlación positiva entre el crédito agrario y la rentabilidad de la producción agrícola en Molinopampa, Chachapoyas. Este estudio subraya la importancia de evaluar el impacto del crédito agrario en la rentabilidad de los pequeños productores en San Martín.

Modelo de negocios de AGROBANCO

Un modelo de negocio se puede definir como “un conjunto complejo de rutinas interdependientes que se descubren, ajusta y matizan mediante la acción”. Es decir, deben ser capaces de convertir el conocimiento en valor económico, entendiéndose por conocimiento a la tecnología y los talentos humanos. Asimismo, su implementación es una cadena lógica, que responde a la motivación de alcanzar un objetivo determinado (Sonderegger, 2020). El modelo de negocio de AGROBANCO busca abordar

la problemática que enfrentan los pequeños productores agropecuarios en la región de San Martín mediante el uso de herramientas clave.

En primer lugar, se propuso que el personal, además de tener una sólida formación en finanzas, debería contar con una formación básica en ciencias agropecuarias y forestales, lo que les permitiría comprender mejor la realidad agropecuaria de la región y adaptar los productos y su implementación en consecuencia. Esto les proporcionaría la capacidad de anticipar los riesgos inherentes a la actividad, como plagas y fenómenos climáticos, y desarrollar estrategias para ayudar a los productores a enfrentarlos, protegiendo así su producción y su capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras (Castro et al., 2018).

La siguiente herramienta busca abordar la informalidad y la falta de conocimiento técnico de los productores. El gestor de negocios juega un papel crucial para garantizar el éxito del ciclo productivo del productor agropecuario y el cumplimiento de su financiamiento. Su principal función es asegurarse de que los productores adjudicados reciban los montos financieros necesarios para cada etapa productiva, como la cosecha, la labranza o la siembra, y que estos se destinen exclusivamente a la actividad productiva. Además, deben brindar asistencia técnica para ayudar a cada productor a enfrentar con éxito los problemas que surgen en la parcela (Bobadilla et al., 2019).

Las hojas de producto son el resultado del estudio de datos colectadas por el banco y proporcionadas por el Ministerio de Agricultura, sobre las características de cada producto agropecuario en cada región, por lo que es posible caracterizar a cada productor, tanto desde el aspecto financiero, como del aspecto técnico productivo para saber los requerimientos para sostener una campaña productiva en caso de que el tipo de préstamo sea de capital de trabajo. Es por ello que la tercera herramienta importante desarrollada por AGROBANCO es la hoja de producto, que, gracias a la experiencia y la investigación

de campo de su personal, permite estimar la productividad de los cultivos de cada productor. Esto facilita determinar con precisión el monto a financiar, el plazo de pago y la estructura de los pagos, de modo que el productor no se vea abrumado con obligaciones de pago hasta que llegue la cosecha y pueda vender sus productos, evitando así el sobreendeudamiento (Tarazona y Paita, 2023).

El objetivo central de esta investigación es determinar cuál es el impacto del modelo de negocio de AGROBANCO y qué efecto tiene en el pequeño productor agropecuario de la región de San Martín. Si este impacto es positivo, este modelo de negocio proporcionará un ejemplo destacado de cómo es posible apoyar al sector agrícola nacional de manera eficiente, seria y sostenible, a pesar de los desafíos inherentes y externos. Esto garantizará la producción de alimentos que necesita nuestro país y elevará la calidad de vida de nuestros productores, brindándoles la oportunidad de ser más eficientes y aumentar sus ganancias, así como de mejorar su capacidad productiva y su calidad de vida.

2. Materiales y métodos

Diseño de la investigación

La presente investigación siguió un diseño no experimental, centrado en analizar la relación entre un modelo de negocio y las ventajas para el público objetivo. Fue una investigación de tipo básica, cuyo propósito fue establecer un punto de partida inicial para generar conocimiento científico sobre la relación entre el modelo de negocio que AGROBANCO utiliza a nivel nacional, como banca de fomento, y la calidad de vida de los pequeños productores agropecuarios de la región San Martín desde su auto percepción.

En el desarrollo de la investigación, se aplicó un enfoque correlacional, ya que, además de recolectar información para reconocer, ubicar y definir las variables a investigar, así como para recabar información para comprender las relaciones y aspectos importantes del objeto de estudio, se centró en medir el grado de

asociación entre las variables estudiadas. Esto se debió a que se buscaba comprender los factores causales que explicaban el problema de investigación y la correlación entre dos o más variables. La variable dependiente de la investigación fue Percepción de calidad de vida del pequeño productor agropecuario de la región de San Martín (Y), mientras que la variable independiente fue Percepción de la relevancia del modelo de negocio de AGROBANCO (X). Ambas variables fueron medidas a través de la aplicación de una encuesta mediante un cuestionario de preguntas cerradas basadas en la escala de Likert.

Recopilación y análisis de la información

La unidad de análisis de la investigación fueron los pequeños productores identificados en la región, correspondiente al marco muestral proporcionado por el INEI a través del Censo Nacional Agropecuario 2012 (INEI, 2023). La población total con 9,908 clientes de AGROBANCO en la región San Martín, atendidos por las oficinas o puntos de venta ubicados en Tarapoto, Juanjui, Tocache, Moyobamba y Picota. Los datos recolectados y trabajados representaron la totalidad de la cartera de AGROBANCO. En cuanto a los estudios y encuestas, se consideró un muestreo aleatorio con el objetivo de generalizar los resultados a la población en estudio, con un tamaño de muestra de 96, a calculada probabilísticamente por medio de la aplicación de la fórmula para el cálculo de poblaciones finitas a un nivel de confianza del 95% (Hernández et al., 2018).

Se diseñó un cuestionario cuantitativo basado en la escala de Likert con respuestas que van del 1 al 5, donde 1 corresponde al menor nivel de aceptación del encuestado, y 5 el mayor nivel de aceptación del encuestado, esta escala es la adecuada para estudios en ciencias sociales y en inteligencia de negocios. El cuestionario se conformó por 21 preguntas para la variable X y 19 preguntas para la variable Y, estas preguntas fueron cerradas y estructuradas. La validación tanto del constructo de las variables “Modelo de negocios” y “Calidad de vida del pequeño productor agropecuario” como de las preguntas

finales del cuestionario se llevó a cabo mediante un juicio de expertos en la materia, que fue conformada por 3 especialistas en inclusión financiera agropecuaria e investigación cualitativa que cuenten con el grado de Doctor. Se realiza además un análisis de confiabilidad estadística post aplicación a través del cálculo del coeficiente alfa de Cronbach, siguiendo las recomendaciones de Hernández y Pascual (2018), dando como resultado un alfa de 0.831 para X, y 0.907 para Y, lo cual indica que el cuestionario mide la variable X e Y de manera consistente. La tabla 2 muestra el constructo de las variables X e Y sobre el cual se diseñó el cuestionario, la variable X modelo de negocios de AGROBANCO se divide en 3 dimensiones correspondientes a los componentes claves del modelo de negocios, que corresponden a la Relevancia de la capacitación del personal de atención al cliente de AGROBANCO (DX1), Relevancia del Gestor de Negocios (DX2) y Relevancia de la Herramienta Hoja de Producto (DX3), cada una con 7 ítems en el cuestionario. Dado el carácter correlacional de presente estudio, se evalúa la correlación bilateral de la variable X y cada una de sus dimensiones, con la variable Y. De esta manera se puede establecer evidencia estadística de como el plan de negocios de AGROBANCO, y sus componentes de manera independiente, se relaciona con la calidad de vida del pequeño agricultor a la percepción del mismo. La fase de toma de datos de investigación se realizó entre setiembre y diciembre del año 2023

Análisis e interpretación de la información

El tratamiento de los datos se llevó a cabo siguiendo los siguientes pasos:

En primer lugar, los resultados de las encuestas se tabularon en una tabla correspondiente al constructo de la variable X (21 ítems) e Y (19 ítems), posteriormente se realizó el análisis descriptivo de los resultados obtenidos.

Para el análisis inferencial se debe determinar si corresponde la aplicación de técnicas paramétricas o no paramétricas de correlación bivariada, por lo cual, se procedió de la

verificación de los supuestos de normalidad y continuidad, acorde a lo señalado por Ponce et al. (2022). Dado que la variable X y sus dimensiones DX1, DX2 y DX3, así como la variable Y son el resultado de la transformación matemática de varios ítems de escala ordinal (6 para DX1, DX2 y DX3; 21 para X ; y 19 para Y) como se puede ver en la tabla 2, se cumple el primer supuesto de continuidad que exige la estadística paramétrica. Para el segundo supuesto de normalidad, se aplicó la prueba estadística de Kolmogórov-Smirnov (Ponce et al., 2022) siendo la adecuada para muestras mayores a 50, dando como resultados que ninguna de las variables se distribuye normalmente, incumpliendo este supuesto y dejando como opción la estadística no paramétrica.

La prueba de correlación no paramétrica aplicada fue la correlación de Spearman, mediante la cual se evaluó el nivel de correlación, que da como resultado el Rho de Spearman que de manera análoga al coeficiente de correlación de Pearson (su par paramétrico) varía de -1 a 1, con correlaciones directas para valores positivos y correlaciones inversas para valores negativos. Así mismo, valores de correlación alta para valores que más se acercan al 1 (correlación directa) o al -1 (Correlación inversa). Además, se evaluó la significación de la correlación entre las variables evaluadas. La prueba de correlación de Spearman se emplea cuando se trabaja con datos ordinales o cuando la relación entre las variables no es lineal. En este caso, tanto la variable independiente (DX1: relevancia de la especialización del personal de AGROBANCO) como la variable dependiente (Calidad de vida del pequeño productor agropecuario en la Región San Martín) son ordinales, ya que reflejan niveles de percepción (Mendivelso, 2021).

3. Resultados y discusión

Habiendo descrito las variables de investigación, y teniendo claro la percepción la relevancia del modelo de negocio de AGROBANCO (X), y la Calidad de vida del pequeño productor agropecuario de la Región San Martín (Y), se procede con la prueba de correlación de la

variable X y cada una de sus dimensiones, con la variable Y, donde el estadístico a evaluación es el Rho de Spearman.

Como se observa en la tabla 4, el análisis de la primera dimensión de la variable independiente de la investigación, que examina “La

especialización del personal de AGROBANCO y su influencia en la calidad de vida del pequeño productor agropecuario en la región de San Martín,” proporciona resultados interesantes a través de la prueba de correlación no paramétrica de Spearman. Estos resultados son cruciales para entender la relación entre la especialización

Tabla 2

Ítems de la encuesta

Variable	Dimensión	Ítem del Cuestionario
Modelo de Negocio (X)	Especialización del personal de atención al cliente de AGROBANCO (DX1)	El personal de atención al cliente de AGROBANCO me atendió con cordialidad, calma y sin ningún tipo de discriminación.
		El personal de atención al cliente de AGROBANCO ha comprendido perfectamente mi tipo de negocio a fin de otorgarme un crédito.
		El personal de atención al cliente de AGROBANCO realizó visitas técnicas a mi unidad productiva a fin de evaluar mi actividad económica.
		El personal de atención al cliente de AGROBANCO me asesoró sobre mejoras técnicas para incrementar la productividad y rentabilidad.
		Después de efectuada la evaluación por parte del personal de atención al cliente AGROBANCO me sentí conforme con su atención.
		El servicio post venta recibido por parte de personal de atención al cliente hizo que sienta al banco un aliado en el ciclo productivo.
		Al final de terminar mis obligaciones con AGROBANCO me sentí complacido de manera integral con el personal de atención al cliente.
	Relevancia del Gestor de Negocios (DX2)	El gestor de negocios de AGROBANCO me atendió con cordialidad, calma y sin ningún tipo de discriminación
		El gestor de negocios de AGROBANCO ha comprendido perfectamente mi tipo de negocio y pudo evaluar efectivamente mis fortalezas y debilidades a fin de otorgarme un crédito.
		El gestor de negocios de AGROBANCO realizó visitas técnicas a mi unidad productiva a fin de evaluar mi actividad económica.
Relevancia de la herramienta hoja de producto (DX3).	El gestor de negocios de AGROBANCO me asesoró sobre mejoras técnicas para incrementar la productividad y rentabilidad de mi unidad productiva.	
	Después de efectuada la evaluación por parte del gestor de negocios de AGROBANCO me sentí conforme con los productos financieros ofrecidos y los plazos de pago establecidos.	
	El servicio post venta recibido por parte del gestor de negocios hizo que sienta al banco un aliado en el ciclo productivo.	
	Volvería a optar por el mismo gestor de negocios de AGROBANCO como mi asesor financiero, dado que me encuentro satisfecho por sus servicios y asesoría.	
	Fui explicado adecuadamente y comprendo la función de las hojas de producto en la evaluación de mi actividad productiva.	
	Estoy de acuerdo con la caracterización de mi producto económico y productividad según el análisis de AGROBANCO.	
Relevancia de la herramienta hoja de producto (DX3).	Estoy de acuerdo en los costos asociados de mi producción determinados por el análisis de AGROBANCO.	
	El cronograma de pago propuesto por AGROBANCO se ajusta a mi capacidad de obtener ingresos de mi campaña productiva.	
	Estoy de acuerdo con las eventualidades que puede presentar mi campaña acorde a lo evaluado.	
Relevancia de la herramienta hoja de producto (DX3).	Estoy de acuerdo con las posibles utilidades que presenta mi producto	
	Estoy de acuerdo con el monto otorgado según mi producto por el banco.	

Continuación de Tabla 2

	Desarrollo personal y familiar.	<p>Su experiencia en el sector agrícola le otorga facilidad para conseguir nuevos trabajos.</p> <p>Teniendo en cuenta sus ingresos agrícolas, usted cree que podría iniciar nuevos negocios.</p> <p>Como agricultor, ha mejorado capacidad de ahorro.</p> <p>Gracias a sus labores agrícolas usted posee tierras de cultivo.</p> <p>Gracias a sus labores agrícolas usted mejoro la adquisición de herramientas de trabajo.</p> <p>Los ingresos agrícolas le permitieron adquirir su propia vivienda.</p>
Calidad de Vida (Y)	Desarrollo en su actividad económica	<p>Sus productos agrícolas tienen demanda en el mercado.</p> <p>Consigue suficientes trabajadores para las labores agrícolas.</p> <p>Sus ingresos económicos en la agricultura satisfacen sus necesidades básicas.</p> <p>La comercialización de sus productos agrícolas mejora sus ingresos.</p> <p>Considera usted que el producto agrícola al que se dedica cuenta con gran potencial en el país.</p> <p>Tiene capacidad de competir con agricultores de otras regiones.</p>
	Desarrollo de su comunidad.	<p>Fortaleció sus capacidades a través de escuelas de campo.</p> <p>De acuerdo a su experiencia, se siente capaz de capacitar a nuevos agricultores.</p> <p>Considera usted que los hijos de los agricultores tienen acceso a los colegios</p> <p>Usted continúa capacitándose en nuevas técnicas agrícolas.</p> <p>Los hijos de los agricultores tienen acceso a la universidad.</p> <p>Participa en ferias agrícolas importantes a nivel local y regional</p> <p>Su desarrollo agrícola contribuye con el desarrollo de su localidad</p>

Nota. Adaptación propia a partir del plan operativo de AGROBANCO 2023 (Variable X) y los constructos de calidad de vida (Variable Y) de las investigaciones de Herrera et al. (2022), y Ocampo (2017).

Tabla 3

Resultados de la correlación

Variable X	Variable Y	Rho de Spearman	Sig. (p-valor)
Especialización del personal (DX1)		0.254	0.012
Función del gestor de negocios (DX2)	Calidad de vida del pequeño productor (Y)	0.166	0.107
Herramienta hoja de producto (DX3)		0.339	0.001
Modelo de negocio de AGROBANCO (X)		0.435	0.000

Nota: Valores de significancia menores a 0.05 indican significatividad a un 95% de confiabilidad estadística.

del personal de AGROBANCO y la percepción de calidad de vida de los pequeños productores agropecuarios en la Región San Martín. La prueba reveló un coeficiente de correlación (rho) de 0.254 con un nivel de significancia del 95% y un valor p bilateral de 0.012. Este coeficiente indica una correlación positiva débil entre la especialización del personal de AGROBANCO y la calidad de vida percibida por los pequeños productores agropecuarios. En general, sugiere que a medida que los productores perciben

una mayor relevancia de la especialización del personal de AGROBANCO, tienden a tener una percepción algo más positiva de su calidad de vida.

Sin embargo, es crucial destacar que esta correlación es débil, lo que sugiere que la especialización del personal de AGROBANCO no es el único factor que influye en la calidad de vida de los productores. Es importante contextualizar estos resultados considerando

otros factores, como los relacionados con el desarrollo personal, económico y comunitario, que también pueden influir en la percepción general de calidad de vida. Aunque la correlación es débil, sigue siendo estadísticamente significativa, lo que resalta la importancia de brindar servicios especializados y adaptados a las necesidades de los agricultores.

Con respecto a la dimensión “La función del gestor de negocios de AGROBANCO y su influencia en la calidad de vida del pequeño productor agropecuario en la región de San Martín,” se realizó una prueba de correlación no paramétrica de Spearman entre la variable independiente (DX2: relevancia de la función del gestor de negocios de AGROBANCO) y la variable dependiente (Calidad de vida del pequeño productor agropecuario en la Región San Martín). Los resultados arrojaron un coeficiente de correlación (ρ) de 0.166 con un nivel de significancia del 95% y un valor p bilateral de 0.107. Este coeficiente indica una correlación positiva muy débil entre la relevancia de la función del gestor de negocios de AGROBANCO y la calidad de vida percibida por los pequeños productores agropecuarios en la Región San Martín. En otras palabras, los resultados sugieren que, en general, existe una relación positiva muy tenue entre la percepción de la calidad de vida de los productores y la importancia que le atribuyen a la función del gestor de negocios de AGROBANCO. Sin embargo, esta relación no es estadísticamente significativa debido al valor p bilateral de 0.107. Este resultado plantea algunas consideraciones importantes. En primer lugar, la falta de significancia estadística sugiere que no se puede afirmar con confianza que la función del gestor de negocios de AGROBANCO tenga un impacto significativo en la percepción de calidad de vida de los productores en la Región San Martín. Además, es fundamental considerar otros factores que puedan influir en esta percepción, como los aspectos relacionados con el desarrollo personal, económico y comunitario. Además, la naturaleza subjetiva de la variable independiente, basada en la percepción de los productores sobre la importancia de la función del gestor, puede contribuir a la debilidad de la

correlación encontrada.

Con respecto a la dimensión “La herramienta ‘hoja de producto’ de AGROBANCO y su influencia en la calidad de vida del pequeño productor agropecuario en la región de San Martín”, se llevó a cabo una prueba de correlación no paramétrica de Spearman entre la variable independiente (DX3: relevancia de la herramienta ‘hoja de producto’ de AGROBANCO) y la variable dependiente (Calidad de vida del pequeño productor agropecuario en la Región San Martín). Los resultados revelaron un coeficiente de correlación (ρ) de 0.339 con un nivel de significancia del 95% y un valor p bilateral de 0.001. Este coeficiente indica una correlación positiva moderada entre la relevancia de la herramienta ‘hoja de producto’ de AGROBANCO y la calidad de vida percibida por los pequeños productores agropecuarios en la Región San Martín. Esto sugiere que, en general, existe una relación positiva y significativa entre la percepción de la importancia de la herramienta ‘hoja de producto’ y la percepción de calidad de vida de los productores.

Este resultado es relevante y puede tener implicaciones importantes para AGROBANCO y otros actores involucrados en el apoyo a la agricultura en la región. La herramienta ‘hoja de producto’ desempeña un papel crucial al permitir caracterizar los cultivos de los productores, establecer financiamientos, programar desembolsos y evaluar el rendimiento económico de los cultivos, entre otros aspectos. Los datos sugieren que los productores que perciben esta herramienta como relevante tienden a tener una percepción más positiva de su calidad de vida. Es importante considerar el contexto en el que se realizó esta investigación, ya que la Región San Martín depende en gran medida de la producción agropecuaria. Por lo tanto, una herramienta que ayude a los productores a optimizar sus prácticas y a gestionar eficientemente sus cultivos puede tener un impacto significativo en su bienestar económico y, en última instancia, en su calidad de vida.

A pesar de la correlación positiva moderada, es esencial reconocer que esta investigación se basa en percepciones de los productores, lo que significa que las respuestas pueden estar influenciadas por experiencias individuales y percepciones personales. Además, la correlación no implica causalidad directa, por lo que no se puede afirmar que la herramienta 'hoja de producto' de AGROBANCO sea la única responsable de mejorar la calidad de vida de los productores. Otros factores y políticas también pueden influir en este proceso. En conclusión, los resultados de la prueba de correlación de Spearman sugieren una correlación positiva moderada y significativa entre la relevancia de la herramienta 'hoja de producto' de AGROBANCO y la calidad de vida percibida por los pequeños productores agropecuarios en la Región San Martín. Esto resalta la importancia de esta herramienta en el apoyo a la agricultura en la región y sugiere que su uso efectivo puede contribuir al bienestar económico y, en última instancia, a la calidad de vida de los productores. Sin embargo, se necesita más investigación y análisis para comprender completamente esta relación y sus implicaciones.

Con respecto a la contrastación de la hipótesis general de la investigación, que sostiene que "El modelo de negocio de AGROBANCO impacta positivamente la calidad de vida del pequeño productor agropecuario en la región de San Martín", se realizó una prueba de correlación no paramétrica de Spearman entre la variable independiente (X: relevancia del modelo de negocio de AGROBANCO) y la variable dependiente (Calidad de vida del pequeño productor agropecuario en la Región San Martín). Los resultados de esta prueba son notables y altamente significativos: un coeficiente de correlación (ρ) de 0.435 con un nivel de significancia del 95% y un valor p bilateral de <0.001 . Este coeficiente indica una correlación positiva moderada a fuerte entre la percepción de la relevancia del modelo de negocio de AGROBANCO y la calidad de vida percibida por los pequeños productores agropecuarios en la Región San Martín. En otras palabras, los resultados sugieren que

existe una relación positiva y significativa entre la percepción de la importancia del modelo de negocio de AGROBANCO y la percepción de calidad de vida de los productores. Esta correlación moderada a fuerte implica que el modelo de negocio de AGROBANCO juega un papel importante en la mejora de la calidad de vida de los productores de la región.

Discusión de resultados

La discusión de los resultados revela aspectos significativos sobre el personal de AGROBANCO y su impacto en la calidad de vida de los pequeños productores agropecuarios en la región de San Martín. La estructura del personal refleja una especialización acorde a las funciones específicas de la institución, lo que difiere notablemente del enfoque tradicional de las instituciones financieras. Esta adaptación se alinea con la orientación hacia el servicio en una banca de fomento agrario, como señalan Trivelli & Venero (2007). Sin embargo, se identifican limitaciones importantes, como la falta de seguimiento de los créditos en campo debido a la extensa cartera y la escasez de recursos para la supervisión. Además, la disponibilidad limitada de información estadística regional y las demoras en la articulación con la oficina principal afectan la atención a los productores. La figura del gestor de negocios se presenta como una solución para abordar estas deficiencias, aunque surgen desafíos relacionados con las prioridades de estos profesionales y su vinculación con la institución.

En concordancia con Diapiz (2020), la participación de entidades financieras como AGROBANCO es crucial para el desarrollo de la agricultura familiar en regiones específicas. Los resultados indican que la entidad desempeña un papel importante en el mercado financiero rural, proporcionando alternativas de financiamiento para los agricultores, lo que se refleja en una mejora en la calidad de vida y el desarrollo económico de la Región San Martín. Similarmente, la investigación actual respalda la conclusión de Caso (2019) de que los créditos de AGROBANCO tienen un impacto positivo en la actividad agrícola y la rentabilidad de

los productores. Se observa que el acceso al crédito agrario contribuye significativamente al incremento del ingreso y la rentabilidad del productor agropecuario de pequeña escala en la Región San Martín, lo que coincide con los resultados obtenidos en el distrito de Pangoa.

La relación entre el acceso al microcrédito formal y la productividad agrícola también se evidencia en la presente investigación, en concordancia con Espinal (2019). Los resultados muestran que el crédito formal, representado por AGROBANCO, tiene un impacto positivo en la productividad agrícola de los productores de pequeñas y medianas escalas en la Región San Martín, lo cual está alineado con la conclusión obtenida a nivel nacional. La caracterización del financiamiento de las asociaciones de productores agropecuarios de pequeña escala en Perú proporciona una base sólida para comprender el contexto financiero en el que operan los agricultores. En este sentido, los resultados de la presente investigación también sugieren que los productores agropecuarios de pequeña escala acceden a una combinación de financiamiento interno y externo, destacando la importancia de opciones de financiamiento adecuadas para mejorar la rentabilidad y la sostenibilidad, en línea con Liñan (2018) y Paredes (2018).

Además, la investigación sobre el crédito agrario y la rentabilidad de la producción agrícola en Perú resalta la correlación entre el acceso al crédito y la rentabilidad de los productores. Esta relación se observa también en la Región San Martín, donde se identifica una correlación positiva entre el crédito agrario y la rentabilidad de la producción agrícola en el distrito de Molinopampa, similar a lo encontrado en el mencionado estudio de Huamán (2018). Además, Álvarez & Rojas (2023) destacan la importancia de la banca pública en el fomento del sector agrícola, mientras que Torres (2019) y Espinoza (2018) resaltan el impacto positivo del microcrédito en el desarrollo socioeconómico de las comunidades agrícolas en Ecuador. Estos hallazgos respaldan la relevancia de las políticas públicas y el acceso al financiamiento para

mejorar la productividad y el bienestar de los agricultores, una conclusión compartida con los antecedentes nacionales revisados.

3. Conclusiones y recomendaciones

basándose en los hallazgos presentados y en la consecución de los objetivos de la investigación, se pueden extraer las siguientes conclusiones: La especialización del personal de atención al cliente de AGROBANCO influye positivamente en la percepción la calidad de vida del pequeño productor agropecuario de la región de San Martín, aunque de manera limitada. Aunque la correlación es moderada-baja, es estadísticamente significativa, lo que sugiere que la especialización del personal puede tener un impacto positivo en algunos aspectos de la calidad de vida de los productores. La función del gestor de negocios de AGROBANCO no parece influir significativamente en la calidad de vida del pequeño productor agropecuario de la región de San Martín. La falta de una correlación estadísticamente significativa sugiere que la función del gestor de negocios puede no tener un impacto claro en la percepción de calidad de vida de los productores, posiblemente debido a problemas relacionados con la gestión de créditos y la supervisión. La herramienta 'hoja de producto' de AGROBANCO influye positivamente en la calidad de vida del pequeño productor agropecuario de la región de San Martín. La correlación positiva moderada y significativa sugiere que esta herramienta desempeña un papel importante en la mejora de la calidad de vida de los productores, al permitir una planificación más efectiva de sus actividades agrícolas y una gestión más eficiente de sus recursos. El modelo de negocio de AGROBANCO influye positivamente la calidad de vida del pequeño productor agropecuario de la región de San Martín. La correlación positiva moderada a fuerte y altamente significativa indica que la planificación estratégica y la gestión empresarial implementadas por AGROBANCO tienen un impacto positivo en la vida de los pequeños productores agropecuarios, mejorando sus posibilidades empresariales y contribuyendo al desarrollo de su comunidad. Con base en estas conclusiones, se recomienda

implementar el plan de mejora propuesto en el estudio para optimizar la figura del gestor de negocios, incluyendo la creación de un departamento de canales de ventas. Mejorar la calidad de atención al cliente mediante la sensibilización de los directivos y analistas, así como mediante la revitalización de la cultura organizacional y las relaciones entre los trabajadores. Se debe también evaluar la posibilidad de incluir a los gestores de negocios en la planilla del banco para tener un mayor control sobre su desempeño y brindar un trato más cercano a la cartera manejada por ellos. Se recomienda también aplicar el modelo de negocio de AGROBANCO a nivel nacional, asegurándose de contar con personal especializado en ciencias agrarias y sensibilidad adecuada para llegar efectivamente a los pequeños agricultores de las zonas rurales del país. Por último, se sugiere continuar con investigaciones que contribuyan a mejorar la inclusión financiera del pequeño productor agropecuario peruano y desarrollar metodologías aplicables a otros grupos sociales vulnerables en el país.

Rol del autor

JEEC, ATC, LEEV, JAOV: Conceptualización, Investigación, Escritura-Preparación del borrador original, Redacción-revisión y edición.

Fuentes de financiamiento

Los autores declaran no haber recibido apoyo económico alguno.

Aspectos éticos / legales:

Los autores declaran no haber incurrido en aspectos antiéticos ni haber omitido normas legales.

Conflictos de intereses

Los autores firmantes del presente trabajo de investigación declara no tener ningún potencial conflicto de interés personal o económico con otras personas u organizaciones que puedan influir indebidamente con el presente manuscrito.

ORCID y correo electrónico

Juan Enrique Espinoza Calle ¹	 spinozaje@gmail.com
	 https://orcid.org/0009-0003-3907-6555
Anibal Torres Castillo	 https://orcid.org/0000-0002-7821-3941
Luis Enrique Espinoza Villanueva	 https://orcid.org/0000-0002-9986-5180
José Antonio Otoyá Barrenechea	 https://orcid.org/0009-0007-0702-6958
Julissa Daniela Osorio Díaz	 https://orcid.org/0009-0002-6993-6467

4. Referencias

- AGROBANCO (2023). Memoria operativa. <https://www.agrobanco.com.pe/wp-content/uploads/2024/05/AGROBANCO-MEMORIA-DIGITAL-2023.pdf>
- Alvez, L.L., & Rojas, K. (2023). Inversión pública agrícola y el crecimiento económico de la región San Martín periodo 2013-2019. Universidad Nacional de San Martín. <https://repositorio.unsm.edu.pe>
- BCRP (2023) Memoria 2022. <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Memoria/2022/memoria-bcrp-2022.pdf> (Visitada el 12 de diciembre de 2023)
- Bobadilla, P., Puente, M. P., & Fernández, R. (2019). La influencia de la asociatividad en el desarrollo de oportunidades productivas: el caso de cuatro asociaciones agropecuarias de la región Moquegua-Perú. *Debates en sociología*, (48).
- Caso Llanco, K. L. (2019). Impacto del crédito de agrobanco en el desarrollo de la agricultura con café, piña y cacao—Pangoa 2017 (Tesis de Titulación). Universidad Nacional del Centro del Perú. <https://repositorio.uncp.edu.pe>
- Castro, H. L., Goicochea, C. U., & Flores, M. F. (2018). El sistema de agronegocios en el Perú: de la agricultura familiar al negocio agroalimentario. *Revista Mexicana de Agronegocios*, 43, 1-16.

- Diapiz, G. (2020). Los créditos de Agrobanco en el desarrollo de la agricultura familiar en la Región Amazonas (Tesis de Titulación). Universidad César Vallejo. <https://repositorio.ucv.edu.pe/>
- Espinal, F. L. (2019). Impacto del acceso al microcrédito formal en la productividad agrícola de pequeños y medianos productores en el Perú para el año 2017 (Tesis de Bachiller). Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/>
- Espinoza, D. D. (2018). Análisis del impacto socioeconómico a las unidades productivas del sector agropecuario de la parroquia Quimiag, provincia Chimborazo a través del microcrédito otorgado por Ban-Ecuador período 2017 (Tesis de Maestría). Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. <http://dspace.espoch.edu.ec/>
- Espinoza, M., Escobal, J., & Fort, R. (2020). A 50 años de la Reforma Agraria peruana: Nueva evidencia sobre su despliegue espacial-temporal y efectos de largo plazo. In Perú: el problema agrario en debate. *Sepia XVIII* (pp. 33-69).
- Hernández, H. A., & Pascual, A. E. (2018). Validación de un instrumento de investigación para el diseño de una metodología de autoevaluación del sistema de gestión ambiental. *RIAA*, 9(1), 5. <https://doi.org/10.22490/21456453.2186>
- Huaman, Y. (2018). Crédito Agrario y la Rentabilidad de la Producción Agrícola en el distrito de Molinopampa-Chachapoyas 2017 (Tesis de Titulación). Universidad César Vallejo. <https://repositorio.ucv.edu.pe/>
- INEI. (2023). Encuesta Nacional Agropecuaria 2022 - Ficha técnica. <https://proyectos.inei.gob.pe/iinei/srienaho/Descarga/FichaTecnica/844-Ficha.pdf> (Visitada el 12 de diciembre de 2023)
- INEI. (2024). Estadísticas: Estimaciones y Proyecciones de población. <https://m.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/population-estimates-and-projections/> (Visitada el 12 de diciembre de 2023)
- INEI. (2012). IV Censo Nacional Agropecuario. Resultados Definitivos. IV Censo Nacional Agropecuario. <http://proyectos.inei.gob.pe/web/DocumentosPublicos/ResultadosFinalesIVCENAGRO.pdf>
- Liñan, L. C. (2018). Caracterización del financiamiento de las asociaciones de pequeños productores agropecuarios del Perú: caso “Asociación de productores agropecuarios Los Sauces de Cutervo”. Cajamarca, 2015 (Tesis de Titulación). Universidad Católica Los Ángeles Chimbote. <https://repositorio.uladech.edu.pe/>
- Mejía, E. C., & Narváez, Y. L. (2019). Análisis de las políticas públicas para el fomento en la competitividad del sector agrícola en el departamento del Cauca del periodo 2014-2019 (Tesis de Titulación). Universidad del Valle Sede Norte del Cauca. <https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/>
- Mendivelso, F. (2021). Prueba no paramétrica de correlación de Spearman. *Revista Médica Sanitas*, 24(1).
- Paredes, G. I. (2018). Caracterización del financiamiento de los pequeños productores agropecuarios del Perú: caso “Asociación de productores agropecuarios de tara de San Marcos”. Cajamarca, 2017 (Tesis de Titulación). Universidad Católica Los Ángeles Chimbote. <https://repositorio.uladech.edu.pe/>
- Ponce, R. B. M., Ventura, D. C. G., Hernández, A. M., Jiménez, P. M. M., Galindo, B. P., & Carpio, A. R. (2022). Cuadro comparativo de análisis paramétrico y no paramétrico. *Educación y Salud Boletín Científico Instituto de Ciencias de la Salud Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo*, 10(20), 90-93. <https://doi.org/10.29057/icsa.v10i20.9143>
- Sonderegger, P. (2020). Cómo utilizar el Business Model Canvas (Lienzo de Modelo de Negocio) para reducir el riesgo. *Revista abierta de informática Aplicada*, 4, 7-16. <https://doi.org/10.59471/raia202022>
- Tarazona, R. S. F., & Paita, F. V. (2023). Financiamiento en la producción y comercialización del café en la provincia

- de Leoncio Prado, Huánuco (Perú) durante la pandemia del Covid-19. *Yotantsipanko*, 3(1), 07-18. <https://doi.org/10.54288/yotantsipanko.v3i1.26>
- Torres, G.A, (2019). Análisis socioeconómico del microcrédito agropecuario otorgado a los pequeños productores del barrio Oyambarillo, parroquia Yaruquí (Tesis de Titulación). Universidad Central del Ecuador. <https://www.dspace.uce.edu.ec>
- Trivelli, C., & Venero, H. (2007). Banca de desarrollo para el agro: experiencias en curso en América Latina (Vol. 25). Instituto de Estudios peruanos.
- Vera, M.V., Bravo, V.P. (2022). Impacto de la banca pública en el fomento del sector agrícola de Manabí Caso BanEcuador BP: Impacto de la banca pública en el fomento del sector agrícola de Manabí. 593 Digital Publisher CEIT, 7(4), 241-258. doi.org/10.33386/593dp.2022.4-1.1224.