

**De Kenia al Mundo:
Enfoque SHEP altamente valorado.**

SHEP fue altamente valorado en la 5ta Conferencia Internacional de Tokio sobre el Desarrollo de África (TICAD V) como "la transición de la agricultura: de la 'subsistencia' al 'comercial' " y como "método de la producción hortícola eficiente con alto valor agregado basado en la investigación voluntaria de los agricultores sobre las necesidades del mercado". Gracias al éxito en Kenia, JICA decide iniciar la difusión del enfoque SHEP a los países africanos como uno de los pilares de la asistencia agrícola para África. Como punto de partida, se realizan capacitaciones en Kenia y Japón sobre la agricultura orientada al mercado. El enfoque SHEP se está difundiendo mediante la práctica del plan de acción elaborado por los funcionarios administrativos de los diferentes países africanos que participan en el proyecto que tiene como punto de partida la capacitación.

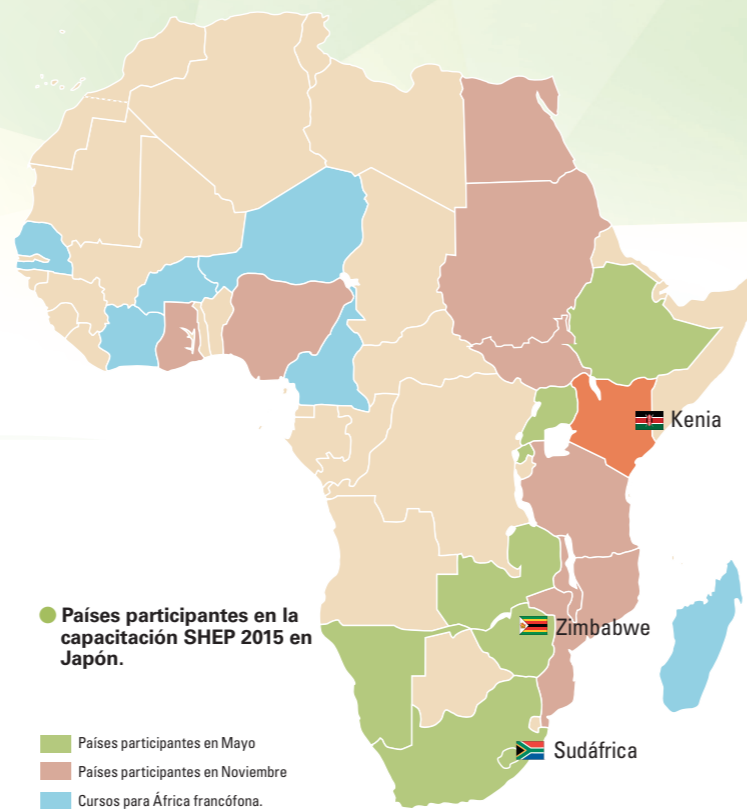
**[Japón]
Introducción a la "Agricultura como negocio"**

Los participantes de la capacitación conocen los roles del gobierno local, del mercado, las cooperativas agrícolas y los minoristas que conectan a los productores y consumidores. Además, conocen a los agricultores japoneses y la "mentalidad" que debe tener un agricultor.



**[Kenia]
Experiencias de la "agricultura pensante"**

Observando las actividades voluntarias de SHEP realizadas por grupos agrícolas, nos dimos cuenta de que el hecho de pensar en "producir para vender" no incumbe a funcionarios locales o a JICA. Mas bien, son los mismos grupos agrícolas que viven de la venta de sus productos, quienes comienzan a tener esta mentalidad



● Países participantes en la capacitación SHEP 2015 en Japón.

- Países participantes en Mayo
- Países participantes en Noviembre
- Cursos para África francófona.



Los agricultores se independizan mediante un SHEP original.

Zimbabwe antiguamente era conocido como el "Granero de África". Sin embargo, cayó en un serio déficit financiero y escasez de alimentos debido a los efectos de la sequía.

Los funcionarios del gobierno de Zimbabwe que participaron en la capacitación, se enfocaron en las actividades claves de SHEP, como las investigaciones fundamentales y la investigación de mercado con la participación de los agricultores. De esta manera, buscan la edificación de un modelo SHEP de alta sostenibilidad adaptadas a la situación de su país.



Los funcionarios administrativos estimulan las motivaciones de los agricultores.

Los agricultores participantes de la zona de irrigación Dzindi de la Provincia de Limpopo comprenden claramente el concepto de SHEP que consiste en "producir para vender", gracias a la asistencia de los funcionarios administrativos que participaron en la capacitación. Como resultado, el gobierno motiva a los agricultores, donde el propio agricultor es consciente de "la importancia de la agricultura según la necesidad del mercado" o "las ventajas del trabajo como grupo agricultor".

Japan Brand (Marca Japonesa)

Los pequeños agricultores cambian rumbo al mercado.

SHEP



La Agricultura es el pilar de la economía de África.

Más del 70% de los productos agrícolas en el mercado son cultivados por los pequeños agricultores.

Es decir, que las ganancias de los pequeños agricultores son importantes para el fomento agrícola.

Impulsamos un mayor desarrollo basada en el esfuerzo propio, estimulando la "motivación" de cada uno de los agricultores a buscar mejoras de sus ingresos como empresa.

Esta es la forma de la cooperación internacional única de Japón que nació de la cooperación técnica con Kenia. Es el enfoque que nació del "Proyecto de Empoderamiento de la Horticultura de Pequeños Agricultores (SHEP)".

Actualmente, el enfoque SHEP se está promocionando en toda África.



Agricultura que produce para vender x motivación de los agricultores = Crecimiento de África mediante el enfoque SHEP

Los protagonistas del crecimiento de África son los agricultores.

En África, la agricultura no es únicamente un medio de abastecimiento de alimentos para el pueblo, sino que es también una industria importante que sostiene la economía del país. Sin embargo, la pobreza profundamente arraigada en África persiste particularmente en la zona rural. Más del 70% de la población obligada a vivir con menos de 2 dólares americanos diarios son pequeñas familias de agricultores. Es decir, si se promueve la mejora de ingresos de los agricultores en África, la pobreza disminuirá y la economía del país crecerá.

Además, la agricultura se realiza mediante la distribución de roles y el trabajo en cooperación del hombre y la mujer en el hogar. Por lo tanto, la cooperación de hombres y mujeres que comparten la meta de "mejorar ingresos" sería el requisito para continuar con el crecimiento.

Transformación de la agricultura "vender luego de producir" a "producir para vender"

En los últimos años, muchos países africanos adoptaron el lema sobre el desarrollo nacional de "Promover la agricultura no solo como alimento, sino también como negocio". En Kenia, JICA apoyó un proyecto de tres años de cooperación técnica que se inició en el 2006, llamado Proyecto de Empoderamiento de la Horticultura de Pequeños Agricultores (SHEP en inglés: Smallholder Horticulture Empowerment Project). El enfoque SHEP nació durante el proceso de cooperación de dicho proyecto que aún continúa.



¿En qué consiste "la agricultura de producir para vender" según la teoría económica?

En la Economía existe la teoría de "Información asimétrica". Al ser compartidas las informaciones de cada parte involucrada sobre la logística del mercado desde el productor hasta el consumidor, las operaciones comerciales se realizarían eficientemente armonizando la asimetría de informaciones. Si lo aplicamos a la distribución de productos agrícolas, al combinar la información sobre los productos que tiene el productor y las necesidades de los actores del mercado, es decir, mediante las preguntas: ¿Quién?, ¿Qué tipo de producto?, ¿Qué calidad?, ¿Cuándo?, ¿Qué cantidad?, ¿A qué precio se desea vender o se desea comprar? Se logra la transacción. Además, desde el punto de vista del agricultor, si se anticipa a las necesidades de los actores del mercado, ello permitirá un mejor plan de cultivo analizando las posibilidades del propio agricultor, brindando así mayores beneficios.

El primer paso de "la agricultura de producir para vender" es el intercambio de informaciones entre los agricultores y los actores del mercado.



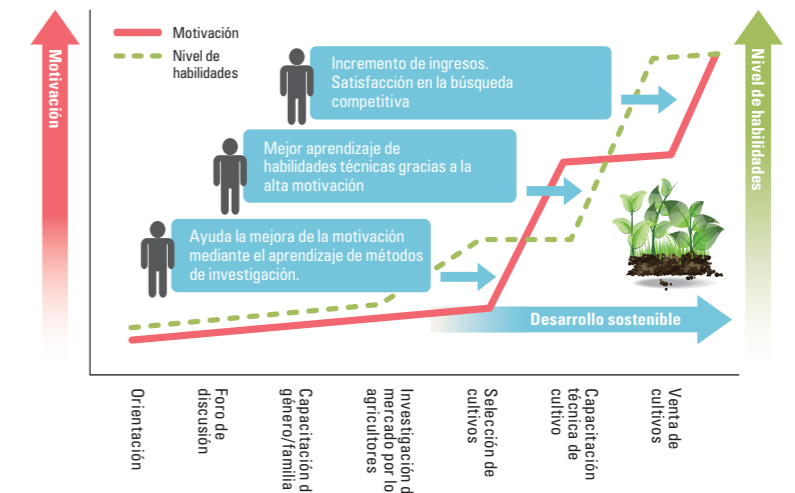
Concepto de SHEP: Hibridación de la Economía y Psicología



¿Cuál es el diseño que estimula la "motivación del agricultor" basada en la teoría psicológica?

En la psicología existe "la teoría de la autonomía" con fundamentos verificados. El hombre, por naturaleza, tiene tres deseos psicológicos: la autonomía, competencia y relaciones. La misma consiste en la teoría de actuar voluntariamente elevando la motivación mediante el propio pensamiento como la autonomía o la competencia, es decir, precisamente con algo proveniente del interior, más que la remuneración ofrecida por terceros. En SHEP, se pone especial atención a estos tres deseos antes de iniciar alguna actividad y se da importancia al proceso de las actividades como la orientación a los agricultores para que participen voluntariamente, la importancia del sentido de realización como resultado y el proceso de acumular el sentido de la competencia de "Yo también lo puedo realizar", el cuidado de los lazos de la organización agrícola y las relaciones con los involucrados del proyecto. Como resultado, nace la motivación espontánea sin ser forzada en cada uno y estimulando sus motivaciones.

Correlación de la motivación y el nivel de habilidades.



Investigación de mercado por agricultores



En el enfoque SHEP, los agricultores se dirigen voluntariamente al mercado e interactúan directamente con los actores del mercado.

Cuando el propio agricultor se dirige al mercado, puede obtener información confiable y detallada de los cultivos y las especies interesadas recopilando información con creatividad desde el punto de vista del agricultor. Además, el hecho de conocer los precios del mercado estimula la motivación, pudiendo generar nuevas oportunidades de negocio. La investigación de mercado realizada por el agricultor tiene mayor impacto que una información secundaria recibida de manera pasiva o brindada por terceros, y ello puede generar la activación de la agricultura.

[Voces] Fuimos tres personas a la investigación de mercado donde cada uno hizo uso de su especialidad e ideas, recopilando y estudiando las informaciones de vendedores, compradores y concesionarios. De esta manera obtuvimos información altamente confiable. (Agricultora de la provincia de Gem)

Foro de discusión



Foro de discusión de agricultores y actores del mercado.

SHEP crea oportunidades de encuentro mediante el Foro de discusión con el objeto de ampliar conocimientos y establecer la red de trabajo de la "agricultura como negocio", donde se reúnen las organizaciones agrícolas y los involucrados en la industria hortícola. Los participantes del foro son cuidadosamente seleccionados bajo el objetivo específico de estructurar la conexión de negocios mediante el intercambio de información entre el agricultor y el comerciante. Además, se intercambian anticipadamente el perfil de cada uno con el propósito de facilitar la estructuración de la relación con el comerciante verificando de manera más clara el potencial hortícola del agricultor.

[Voces] En el foro de discusión organizado por SHEP conocí una empresaria de semillas quien me dijo: "Ustedes pueden ser millonarios con la agricultura. Lo que a ustedes les falta no son técnicas, sino es saber el momento preciso para cultivar". En esos tiempos no estaba segura si podría tener éxito con el método SHEP pero decidí dar el primer paso". (Agricultora de la provincia de Gem)

Capacitación de género / familia



La planificación conjunta del plan de producción por la pareja, es también un secreto para estimular la motivación.

SHEP maneja a la pareja de esposos como un equipo de administración agrícola, estimulando que en pareja puedan ejercer el trabajo y la administración agrícola en con el fin de mejorar la productividad. Se reconsideró el papel tradicional de los géneros, presentando mejoras palpables y con decisiones tomadas conjuntamente por la pareja sobre las tareas del hogar como los quehaceres domésticos o las labores agrícolas. Estas mejoras facilitaron a los agricultores a obtener mayores beneficios en la agricultura orientada al mercado.

[Voces] Luego de la capacitación género/familia, comencé a respetar el rol de mi esposa, realizando conjuntamente la administración económica familiar. La relación de pareja ha mejorado y llevamos una vida más holgada gracias a los ingresos de la horticultura. (Agricultor de la ciudad de Kisumu Este)