



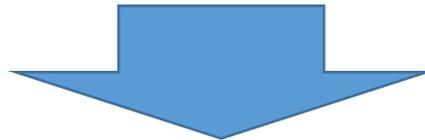
Presentación del Programa SHEP

—Innovación para el servicio de extensión agrícola—

1. Antecedentes

Desafíos de la extensión agrícola convencional

- ✓ **Transferencia tecnológica:** los agricultores no adoptan las tecnologías o técnicas recomendadas y demostradas por la investigación agrícola.
- ✓ **Falta de marketing:** el mayor rendimiento no necesariamente conlleva mayores utilidades agrícolas.
- ✓ **Empoderamiento:** los agricultores no persisten en sus esfuerzos de mejoramiento agrícola.

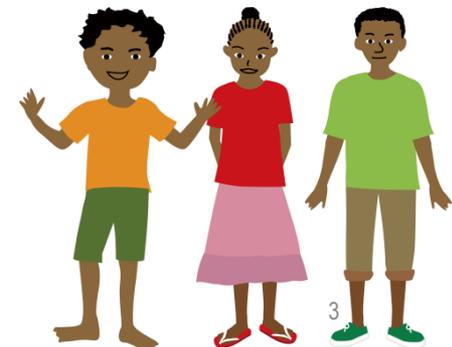


Como enfoque de extensión agrícola, el SHEP da soluciones concretas antes estos asuntos básicos de la misma.

1. Antecedentes

Compromiso del gobierno japonés

- «*Quisiéramos pasar de una agricultura “que permite al agricultor comer”, a una “que le permita ganar dinero”*» (Primer ministro Sr. Shinzo ABE en la TICAD V, 2013)
- Compromiso: expansión a **10** países, desarrollo de capacidades para **1.000** educadores agrícolas capacitados, apoyo para **50.000** agricultores

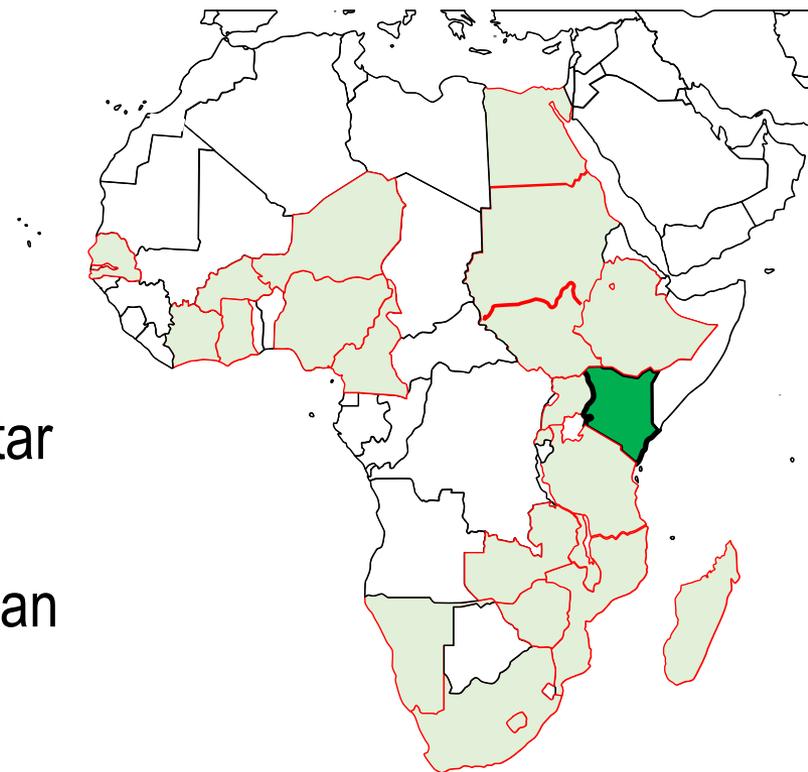


* TICAD: Conferencia Internacional de Tokio sobre el Desarrollo de África

Resultados hasta ahora de la expansión del SHEP

(A julio de 2020)

- **30 países** han implementado el SHEP.
 - 26 en África
 - 1 en Medio Oriente
 - 1 en Asia
 - 2 en América Latina
- **Otros 16 países** más planean implementar el SHEP dentro de algunos años.
- **18.724 funcionarios y extensionistas** han sido capacitados con el SHEP.
- **186.427 agricultores** han recibido capacitaciones sobre el SHEP.





«¿Qué es el SHEP?»

- SHEP es la sigla en inglés del enfoque de «Empoderamiento y promoción de pequeños horticultores» (**S**mallholder **H**orticulture **E**mpowerment and **P**romotion)
- Fue desarrollado en Kenia a través de un proyecto de cooperación técnica de JICA que comenzó en 2006 y tuvo éxito en el aumento del ingreso de los agricultores
- Es un enfoque de extensión que lleva a cabo una «**agricultura orientada al mercado**»



2. Presentación de las actividades del SHEP



«¿Cómo hacerlo con el SHEP?»

Cuatro pasos esenciales	Actividades en Kenia	Otros países
1. Seleccionar los objetivos y compartir la visión o la meta	Taller de sensibilización Selección del país objetivo	Taller de sensibilización Selección del grupo objetivo (Ruanda)
2. Conciencia de los agricultores acerca de la situación actual e información nueva	Estudio de línea base participativo Foro FABLIST Estudio del mercado	Estudio de línea base participativo Evaluación de necesidades (Malawi) Estudio del mercado
3. Toma de decisiones por parte de los agricultores	Selección de cultivos Elaboración del Plan de acción	Selección de cultivos Elaboración del calendario de cultivos
4. Entrega de soluciones técnicas	Capacitación de los extensionistas Capacitación en campo impulsada por la demanda, para los agricultores	Capacitación en campo

1. Compartir la visión o meta

Taller de sensibilización

- Las partes interesadas de todos los niveles asisten al taller
- Los participantes entienden qué es lo que van hacer
- Los participantes identifican sus funciones y responsabilidades
- Todas las partes interesadas comparten cómo alcanzar una agricultura orientada al mercado



Participantes del taller de sensibilización

2. Conciencia de la situación

Estudio del mercado

- Los agricultores visitan el mercado cercano y comprenden no solo los precios, sino que también la calidad, cantidad y condiciones requeridas, la fluctuación de los precios, etc.
- Tanto los agricultores como las partes interesadas del mercado pueden compartir su propia información



3. Toma de decisiones

Selección de cultivos

- A partir de los resultados del estudio del mercado, los miembros grupales de agricultores priorizan por sí mismos sus cultivos objetivo

Ej.:

Cultivos	Experiencia	Fecha de siembra y duración	Rendimiento esperado por acre (kg)	Precio promedio/ esperado (Ksh)	Ingreso total esperado (Ksh)	Costo de producción (Ksh)	Ganancia esperada (Ksh)	Condiciones de mercado	Clasificación
Zanahoria	No	Abril, 3 meses	4.000	20	80.000	25.000	55.000	Tamaño mediano, efectivo, forma	2
Cebolla	No	Marzo, 6 meses	2.000	15	30.000	10.000	20.000	Gran tamaño, efectivo	4
Kale (berza)	Sí	Marzo, 3 meses	8.000	3	24.000	5.000	19.000	Fresco, efectivo	3
Tomate	Sí	Mayo, 4 meses	6.000	30	180.000	50.000	130.000	Bien maduros, medianos	1

4. Entrega de soluciones técnicas

Capacitación en campo impulsada por la demanda



- Se capacita a los extensionistas acerca de cultivos o habilidades según las necesidades de los agricultores
- Son todas capacidades fáciles de adoptar por los agricultores
- Los agricultores aprenden algo que quieren saber, por lo que la tasa de adopción de alta

El género en el SHEP

- El SHEP considera el género como **una parte integral y esencial del negocio en la gestión agrícola** para horticultores de pequeña escala.

Visión del SHEP: mejores medios de subsistencia mediante un negocio agrícola autosuficiente



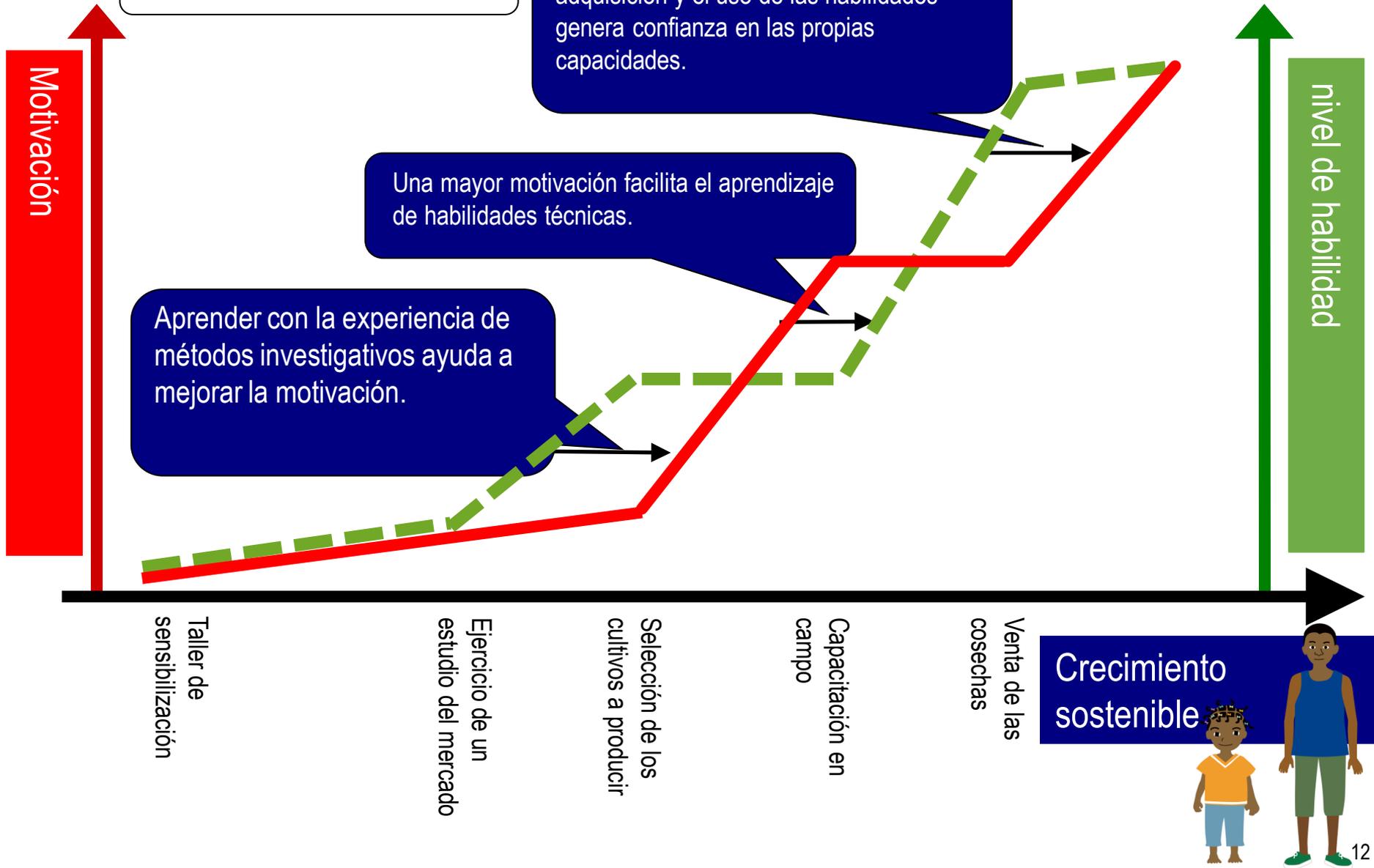
Foto: Kenia

En el SHEP se debe asegurar la participación de miembros masculinos y femeninos de los grupos de agricultores en el nivel comunitario, así como de los esposos y las esposas en el nivel doméstico.

La pareja como unidad de gestión agrícola

3. La «motivación» dentro del enfoque SHEP

Línea roja: nivel de motivación
Línea verde: nivel de habilidad



3. La «motivación» dentro del enfoque SHEP

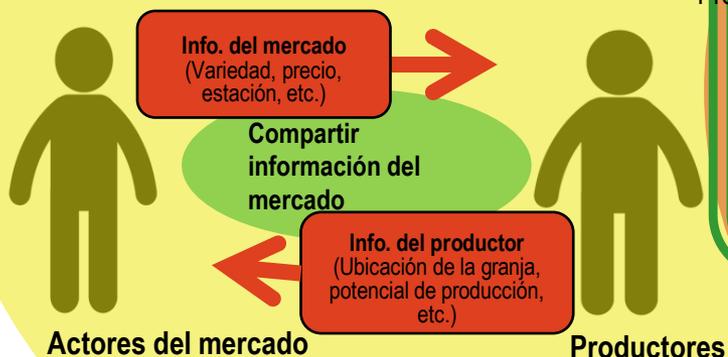


«¿Cuál es el concepto del SHEP?»

Varios donantes implementan proyectos y programas parecidos

Promover la «agricultura como negocio»

Compartir información entre agricultores y actores del mercado para que las economías locales sean más eficientes (mitigar la **asimetría de información**)



- Actores del mercado**
- Minoristas, intermediarios
 - Empresas de insumos agrícolas (semillas, fertilizantes, etc.)
 - Procesadores de productos agrícolas

Productores

Característica de la cooperación técnica de JICA (desarrollo de la capacidades)

Desarrollar y motivar a la gente mediante «consejos» y el diseño efectivo de las actividades

Desarrollo de una motivación endógena (interna) para trabajar de forma continua (Teoría de la autodeterminación)
—Tres necesidades psicológicas que motivan a la gente—

- Autonomía**
La gente necesita sentirse en control de sus propias conductas y metas
- Competencia**
La gente debe dominar las tareas y aprender distintas habilidades
- Conexión**
La gente debe experimentar una sensación de pertenencia y apego hacia otras personas

3. La «agricultura como negocio» dentro del enfoque SHEP

SHEP pone en práctica la «agricultura como negocio»



3. La «agricultura como negocio» dentro del enfoque SHEP

Información del mercado
(Fluctuación de precios, cultivos de alta demanda, calidad requerida, etc.)

Promover la «agricultura como negocio»

Productores
Pequeños agricultores



Relación de confianza basada en una situación de «ganar-ganar»



Partes interesadas del mercado

- Minoristas, agentes intermedios, supermercados
- Empresas agroprocesadoras
- Empresas de insumos

Información de los productores
(Ubicación de la granja, potencial, experiencias)

3. La «motivación» dentro del enfoque SHEP

Énfasis del SHEP en la «motivación»



3. La «motivación» dentro del enfoque SHEP

Teoría de la autodeterminación de Edward Deci: Tres necesidades psicológicas básicas

- **Autonomía**

- La gente necesita sentirse en control de sus propias conductas y metas

- **Competencia**

- La gente debe dominar las tareas y aprender distintas habilidades

- **Conexión**

- La gente debe experimentar una sensación de pertenencia y apego hacia otras personas

3. La «motivación» dentro del enfoque SHEP

Introducción y uso de la teoría de la motivación



• Apoyo a la autonomía

- Los agricultores deciden por sí mismos qué cultivos plantar y elaborar un calendario de cultivos según los resultados del estudio del mercado.



• Apoyo a la competencia

- Las habilidades y técnicas entregadas a los agricultores son baratas y accesibles. Pueden aplicarlas de inmediato tras aprenderlas



• Apoyo a la conexión

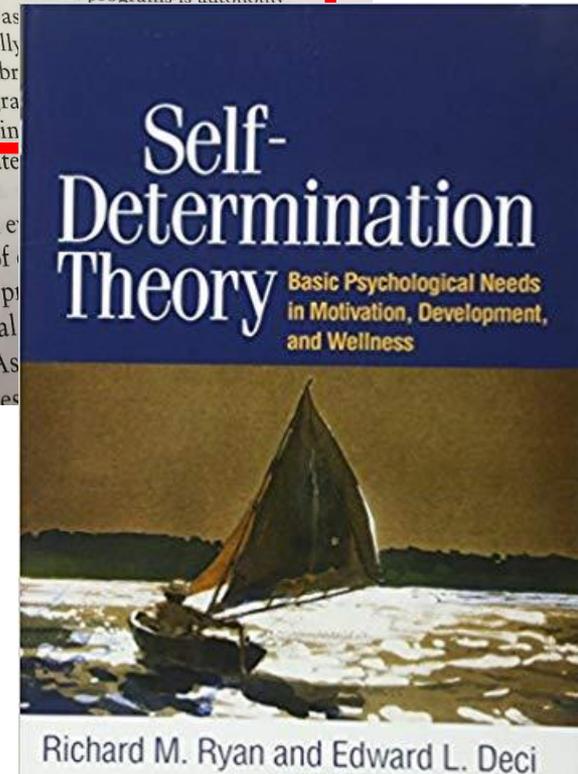
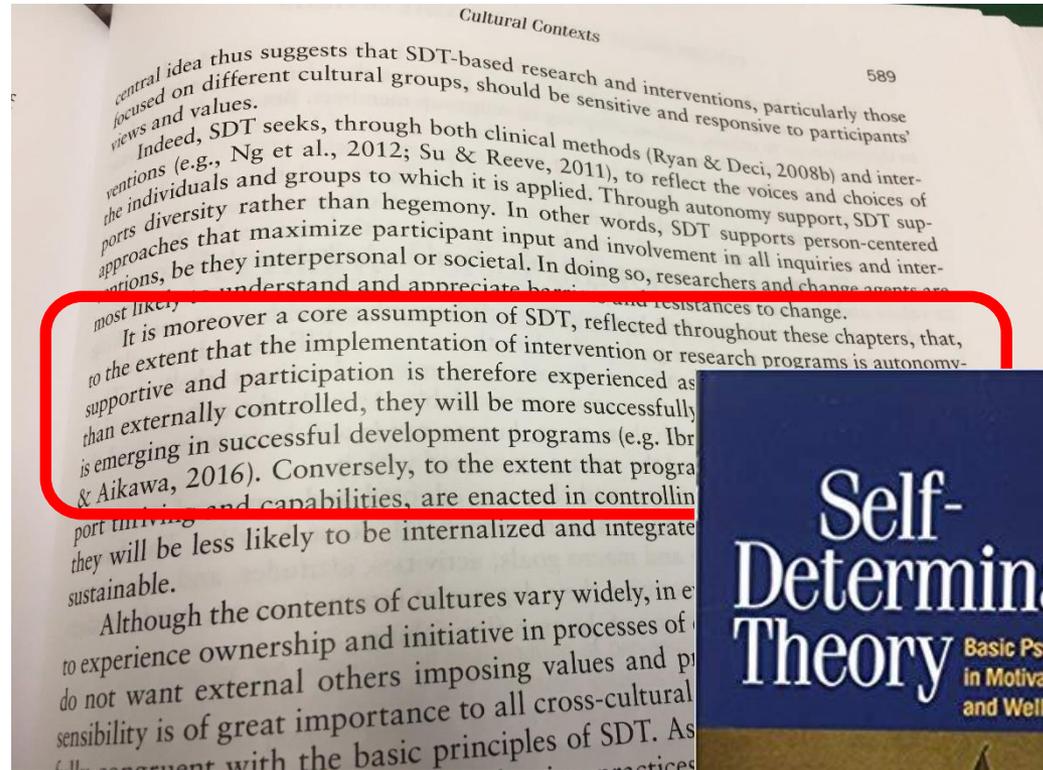
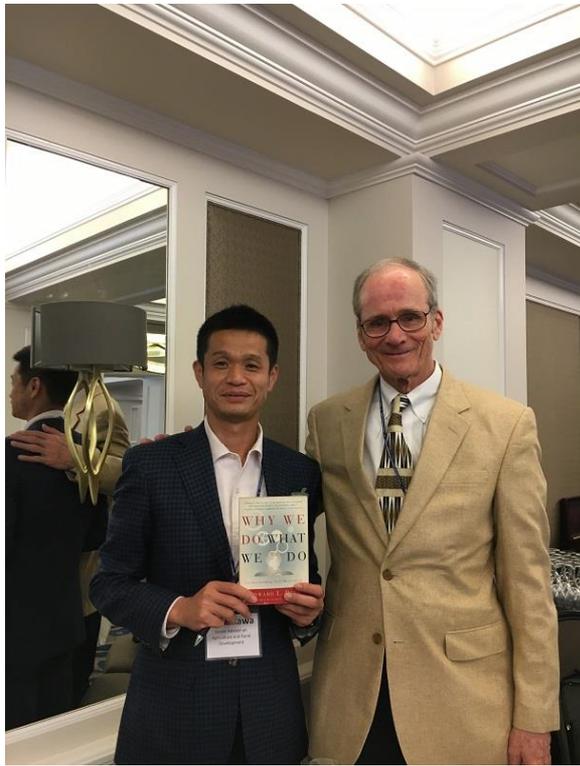
- La comunicación cara a cara entre los agricultores y las partes interesadas del mercado ayuda a entablar buenas relaciones

Vea por favor las muestras (presentadas atrás en la sala)



3. La «motivación» dentro del enfoque SHEP

Presentación sobre el «Uso de la TAD» en la 6ª Conferencia Internacional sobre la TAD



Es además una suposición central de la TAD, reflejada a lo largo de estos capítulos, que en la medida que la implementación de programas de intervención o investigación apoye la autonomía, y por lo tanto, la participación se viva como opcional y voluntaria más que controlada desde fuera, se interiorizarán con mayor éxito. Prueba de esto se aprecia en los programas de desarrollo exitosos (Ej. Sayanagi y Aikawa, 2016)

3. El interior del enfoque SHEP



«¿Qué puede el SHEP aportar al cambio?»

Cambiar la idea de marketing que tienen los agricultores, de «producir y vender» a **«producir para vender»**



Estudio del mercado por parte de los agricultores

Nombre y datos del comerciante	Producto y variedad	Requisitos de calidad del mercado	Tope de demanda	Cantidad (kg) y frecuencia de suministro (diaria, semanal, etc.)	Precio unitario (Ksh/kg)	Forma de pago	Condiciones de pago	Desafíos de marketing	Intenciones del comerciante de comprar el producto al Grupo
S.K. Mwai (0722-XXXXXX)	Tomate (cal J)	Medianos Semimaduros	Marzo, abril y mayo	1000 kg/semana	100	Efectivo	Efectivo contra entrega	Almacén inadecuado	Con intención
J.O. Ouma (0736-XXXXXX)	Tomate (cal J)	Grandes Semimaduros	Febrero y marzo	2500 kg/semana	120	Cheque	2 semanas después de la entrega	Almacén inadecuado	Con intención
O.J. Aduu (0720-XXXXXX)	Tomate (cal J)	Medianos Semimaduros	Diciembre y enero	2500 kg/semana	115	Efectivo	1 semana después de la entrega	Almacén inadecuado	Sin intención

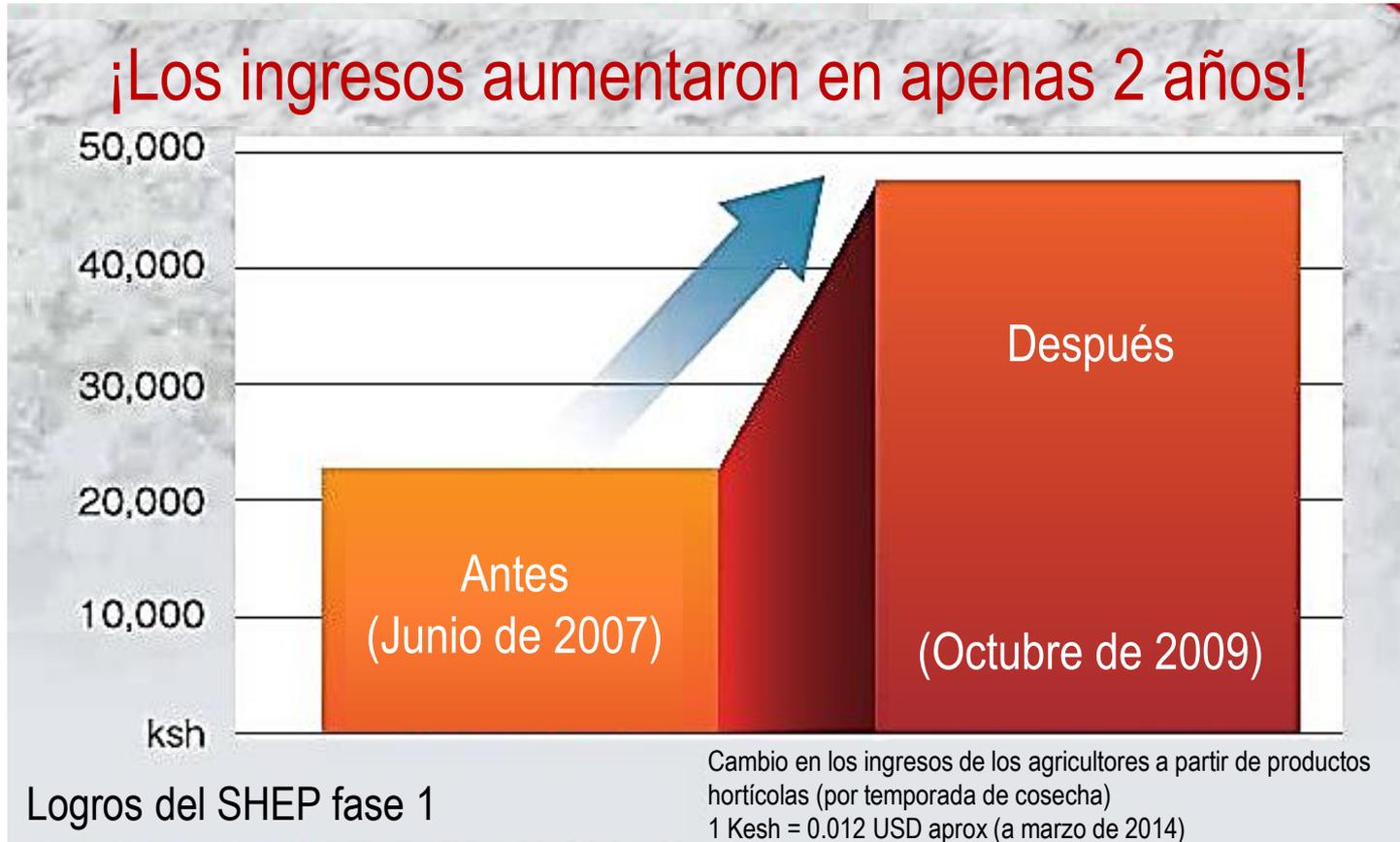
Ej.: Resultados del estudio del mercado

4. Resultados e impactos del SHEP



«¿Qué sucedió a nivel del campo?»

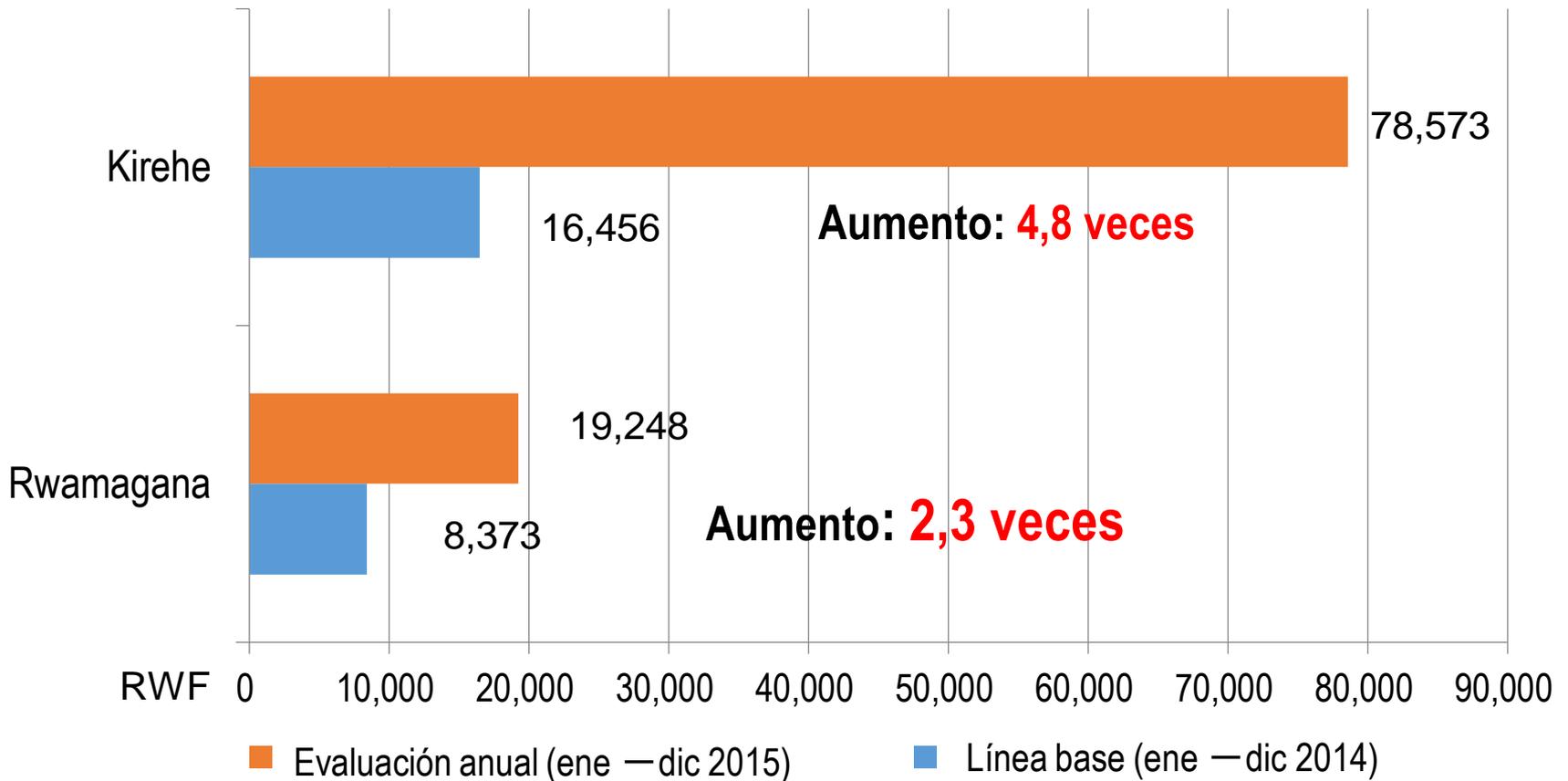
Los ingresos provenientes de cultivos hortícolas aumentaron en varios países como Kenia, Ruanda, Lesoto, etc.



4. Resultados e impactos del SHEP

El caso de Ruanda

Ingreso neto promedio por miembros de granjas cooperativas de cooperativas con apoyo directo



El caso de Malaui



Antes

Después

Otros

4. Resultados e impactos del SHEP

El caso de Kenia

The image shows a handwritten ledger with two main sections: 'COST OF LABOUR' and 'PRODUCTION & SALES'. The 'COST OF LABOUR' section lists various labor activities and their costs in Kenyan Shillings (KSh) over several months. The 'PRODUCTION & SALES' section tracks the quantity and price of produce sold, along with the amount received. At the bottom, there is a 'TOTAL COLLECTION' summary.

COST OF LABOUR		COST		PRODUCTION & SALES			
FROM ACTIVITY	DATE	IN BUS	LABOUR	DATE OF HARVEST	QUANTITY	STORAGE SOLD @	AMOUNT @
1000 Ksh	10/10/2013	1000	1000	10/10/2013	1000	1000	1000
1000 Ksh	12/10/2013	1000	1000	12/10/2013	1000	1000	1000
1000 Ksh	15/10/2013	1000	1000	15/10/2013	1000	1000	1000
1000 Ksh	18/10/2013	1000	1000	18/10/2013	1000	1000	1000
1000 Ksh	21/10/2013	1000	1000	21/10/2013	1000	1000	1000
1000 Ksh	24/10/2013	1000	1000	24/10/2013	1000	1000	1000
1000 Ksh	27/10/2013	1000	1000	27/10/2013	1000	1000	1000
1000 Ksh	30/10/2013	1000	1000	30/10/2013	1000	1000	1000
1000 Ksh	31/10/2013	1000	1000	31/10/2013	1000	1000	1000
TOTAL COLLECTION				TOTAL			
Total Income	9550	Total Labour	9550	Total Quantity	10000	Total Price	10000
Total Expense	4250	Total Profit	5300	Total Amount		Total Received	10000

Llevar un registro



Reinversión en agricultura (comprar bomba)



Inversión en ganado



Segunda generación

El caso de Kenia



Iluminación con paneles solares



Invitación a evento nacional, como el grupo juvenil más exitoso



Construcción de una nueva oficina para el grupo (Actual)

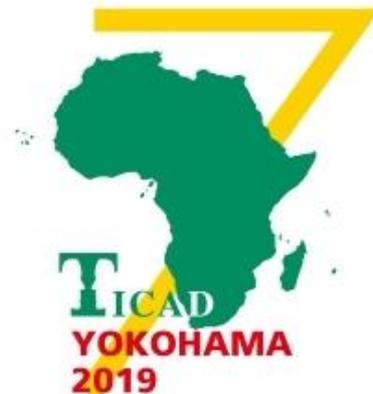


Construcción de una nueva oficina para el grupo (en construcción)



«¿Cuál es nuestro objetivo?»

«Declaración conjunta para mejorar la vida de un millón de pequeños agricultores con el enfoque SHEP» por parte de representantes gubernamentales, socios de desarrollo, empresas privadas y organizaciones pertinentes, en la TICAD VII, un evento de alto nivel sobre el enfoque SHEP, agosto de 2019



«Más allá de los continentes»





Gracias