

Manual SHEP

Para Extensionista



Março 2018

Manual SHEP Para Extensionista

**Um Guião Prático para
a Implementação da Abordagem SHEP**

Índice

Prefácio.....	1
Querido Leitor	2
Apreciação / Reconhecimento	3
Contribuintes do Manual	4
PARTE 1. CONCEITO	7
1. Conceito da Abordagem SHEP	8
1.1. Dois Pilares Fundamentais da Abordagem SHEP	8
1.2. Quatro Passos Essenciais da SHEP	11
1.3. Gênero na SHEP.....	13
2. Vantagens da SHEP	14
2.1. Qual a Diferença entre a SHEP e Outras Abordagens?	14
2.2. Efeitos e Impactos da Abordagem SHEP	15
PARTE 2. PRÁTICA	17
1. 1º Passo - Compartilhar a Meta com os Agricultores	18
1.1. Seminário de Sensibilização	18
2. 2º Passo - A Consciencialização dos Agricultores é Aumentada	21
2.1. Estudo de Base Participativa	21
2.2. Fórum dos Intervenientes (Atividade Opcional)	33
2.3. Pesquisa de Mercado	38
3. 3º passo - Os Agricultores Tomam Decisões	49
3.1. Seleção da Cultura-Alvo	49
3.2. Criação de Calendário de Cultura.....	55
4. 4º Passo – Agricultores Adquirem Habilidades	61
4.1. Treinamento no Campo.....	61
5. Acompanhamento e Monitoria (incluindo o Estudo de Base Participativa Final) ..	68
6. Exemplo de Treinamento para Consciencialização de Gênero.....	76
PARTE 3. ORIENTAÇÃO	81
1. PF (Perguntas Frequentes)	82
1.1. Perguntas sobre Aplicabilidade e Métodos da SHEP	82
1.2. Perguntas sobre os Desafios de Marketing.....	83
1.3. Perguntas sobre Formas de Assistência	84
1.4. Perguntas sobre o Objetivo	85
1.5. Perguntas sobre Extensionistas e Sistemas de Extensão	86
1.6. Perguntas sobre Recursos Financeiros.....	86
1.7. Perguntas sobre Gênero.....	86
2. Recursos	87

Lista de Figuras

Figura 1: Dois Pilares da SHEP	8
Figura 2: Quatro Passos Essenciais	11
Figura 3: Interligação entre Motivação e Desenvolvimento de Habilidades	12
Figura 4: Integração da Perspectiva de Gênero na SHEP	13
Figura 5: Alterações Positivas após a SHEP	15
Figura 6: Estudo de Base para o Benefício dos Agricultores	22
Figura 7: Itens a serem Abordados no Calendário de Cultura	55
Figura 8 :Comparação entre Treinamentos Orientados pela Oferta e pela Demanda	62
Figura 9: <i>Kamishibai</i> Desenvolvido no Quênia	66
Figura 10: Folhetos Desenvolvidos em Ruanda, Nepal e Etiópia.....	66
Figura 11: Cartaz na Palestina.....	67
Figura 12: Garantindo a “Decolagem” por Meio de Acompanhamento e Monitoria	69

Lista de Quadros

Quadro 1: Tabela de Conversão de Unidades Visuais para Pesquisas de Linha de Base.....	25
Quadro 2: Planilha para Cálculo de Custos.....	25
Quadro 3: Agricultores Ajudando Outros Agricultores	26
Quadro 4: Estudo de Base para Machambas em Grupos e Individuais	26
Quadro 5: Sistema de Atividades de Casa durante Pesquisas de Estudo de Base	27
Quadro 6: Fórum de Comprador - Vendedor	35
Quadro 7: Muitos Representantes de Agricultores Participando do Fórum	35
Quadro 8: Demonstração de Ferramentas e Equipamentos que Facilitam o Trabalho	35
Quadro 9: Visitando Várias Empresas e Organizações durante Pesquisas de Mercado.....	41
Quadro 10: Ensaio pelos Agricultores antes do Exercício de Pesquisa de Mercado	41
Quadro 11: Implementadores que Levam a Cabo Uma Pesquisa Preparatória de Mercado.....	41
Quadro 12: Agricultores que Escolhem Mais de Seis Culturas para Investigar	42
Quadro 13: Agricultores Analfabetos Escolhidos como Representantes para Pesquisas de Mercado	42
Quadro 14: Realização de Pesquisas de Mercado nos Mercados Formais e Informais.....	43
Quadro 15: Escolha de Culturas-Alvo para Duas Estações Diferentes.....	51
Quadro 16: Orçamento da colheita	51
Quadro 17: Desenvolvimento da Tabela de Pico de Demanda	57
Quadro 18: Calendários de Culturas para as Machambas dos Grupos e Individuais	58
Quadro 19: Atividades de Extensão de Agricultor a Agricultor para Transmissão de Técnicas de Produção	64
Quadro 20: Estabelecimento de Parcelas de Demonstração / Machambas de Treinamento.....	64
Quadro 21: Colaboração com Serviços de Extensão do Sector Privado.....	65

Lista de Colunas

Coluna 1: Mitigando a Assimetria de Informação através da SHEP	9
Coluna 2: Três Necessidades Psicológicas para Aumentar a Motivação	10
Coluna 3: Ordem Diferente, Finalidade Diferente	37
Coluna 4: Três Princípios da SHEP para Pesquisa de Mercado	45
Coluna 5: Vários Materiais de Treinamento para Técnicas de Produção.....	66
Coluna 6: A História de Um Marido em Uma Casa Agrícola.....	80
Coluna 7: A História de Uma Esposa em Uma Casa Agrícola	80

Prefácio

Rumo à normalização da abordagem SHEP para serviços de extensão agrícola

A abordagem SHEP surgiu originalmente por tentativa e erro no processo de cooperação técnica entre o Quênia e o Japão para melhorar os serviços de extensão agrícola do Quênia.

A cooperação começou em 2006 e a abordagem SHEP foi desenvolvida como um método inovador de serviços de extensão agrícola apoiado pelas disciplinas de economia e psicologia. A SHEP é uma abordagem em extensão agrícola que facilita os pequenos agricultores a conduzir uma agricultura orientada para o mercado. No projeto de extensão agrícola mencionado os agricultores no Quênia que utilizaram esse método, duplicaram a renda agrícola de 2.500 agricultores direcionados em apenas dois anos.

No discurso de abertura da 5ª Conferência Internacional de Tóquio sobre o Desenvolvimento Africano em 2013, o primeiro-ministro japonês Shinzo Abe expressou seu desejo de mudar a agricultura africana de “Produzir e Venda” para “Produzir para Vender”. Com base nisso, a Agência Japonesa de Cooperação Internacional do (JICA) vem trabalhando com o governo Queniano na disseminação do conhecimento da SHEP para funcionários de extensão agrícola e pessoal de extensão em outros países africanos. Atualmente, mais de vinte países africanos estão implementando a abordagem SHEP.

Por que a SHEP se espalhou por toda a África em um período tão curto de tempo? Eu acredito que há três razões para isso. Primeiro é a simplicidade do slogan da SHEP; "Transformação de "Produzir e vender " para " Produzir para vender """. Qualquer pessoa que tenha experiência em se envolver em extensão agrícola favoreceria essa mensagem simples, pois ela pode defender efetivamente a importância de olhar o mercado para obter lucro. A segunda razão é que a abordagem SHEP contém mecanismos que aumentam a motivação dos agricultores e da equipe de extensão agrícola em relação ao trabalho. “No Fun, No SHEP” é um lema entre os implementadores da SHEP e, de facto, existem muitos agricultores e funcionários de extensão que dão relatos de que eles estão gostando de fazer as suas atividades agrícolas diárias.

A terceira razão é a eficácia da “Cooperação Sul-Sul”, ou cooperação entre o Quênia e outros países africanos. O conhecimento da SHEP, criado pela primeira vez no Quênia, pode ser facilmente usado e aplicado em outros países africanos, facilitando a implementação da “cooperação sul-sul”. Enquanto isso, a JICA vem realizando seminários internacionais da SHEP e fornecendo locais para as partes relevantes criarem conhecimento sobre extensão agrícola. Convidamos todos a participar ativamente desses eventos.

Este é um manual prático que mostra passo a passo sobre como implementar a extensão agrícola serviços que utilizando a SHEP. Esperamos que a abordagem apresentada neste livro se torne uma norma para os envolvidos no serviço de extensão agrícola e que o dia possa chegar o dia em que agricultores de todo o mundo poderão ser ouvidos a dizer: “Produzir para vender?

Claro, obviamente!” Com esse objetivo em mente, continuamos a trabalhar com você para apoiar pequenos agricultores.

Março de 2018
Kenichi SHISHIDO

Diretor Geral
Departamento de Desenvolvimento Rural
Agência Japão de Cooperação Internacional (JICA)

Querido Leitor

Se você estiver em condições de apoiar os agricultores por meio de serviços de extensão, considere as duas perguntas a seguir.

1. Você recomendaria aos agricultores uma maneira a cultivar sem conhecer às condições do mercado?
2. Você implementaria um programa/projeto de extensão que não leva a motivação do agricultor em consideração?

Eu, acho que a resposta é não. Se a agricultura é o seu meio de subsistência, a conexão entre os produtos (grãos, vegetais, frutas e gado) que você produz e comercializa, onde vender esses produtos é extremamente importante. Se o agricultor puder produzir o produto demandados pelo mercado, com a qualidade exigida pelo mercado, no momento exigido pelo mercado então no final o agricultor irá obter lucros. Por outro lado, se o agricultor decide e cultiva seus produtos sem considerar as necessidades do mercado, não pode esperar que seja capaz de vender seus produtos no mercado pelo preço desejado.

Pensa-se que entre os pequenos agricultores dos países em desenvolvimento, há agricultores que fazem a sementeira e cultivam sem nenhuma informação ou entender adequadamente as exigências do mercado e que esses agricultores continuam a cultivar dessa maneira.

Além disso, pode-se dizer que o núcleo dos serviços de extensão está na comunicação bidirecional com os agricultores. Porém em muitos casos, os serviços de extensão prestaram muita atenção às técnicas agrícolas, e não aos agricultores. É de suma importância para os serviços de extensão colocar os agricultores no centro, pois eles são os principais atores da agricultura. Sem convencer os agricultores da utilidade das técnicas que a equipe de extensão tenta promover, é improvável que as técnicas se espalhem e sejam utilizadas pelos agricultores de uma forma contínua. Não se pode esperar aumento da produtividade ou melhoria da qualidade sem que os agricultores estejam comprometidos com a causa.

A abordagem SHEP é uma das abordagens de extensão agrícola. Suas características incluem buscar a agricultura como um negócio - especialmente promover o compartilhamento de informações de mercado entre agricultores e partes interessadas no mercado, mitigando a lacuna de informações - e projetando uma série de atividades levando em consideração a motivação dos agricultores. A abordagem SHEP é sobre a implementação das etapas naturais e óbvias para a extensão agrícola. Não é especial nem um pouco.

Essa abordagem, desenvolvida pela primeira vez no Quênia, já foi implementada em mais de vinte países. Os agricultores que receberam apoio por essa abordagem têm orgulho e desfrutam de sua agricultura. Esses agricultores reformaram suas casas, compraram carros, colocaram seus filhos a fazer o ensino superior, tiveram uma alimentação equilibrada – tiveram uma experiência real de melhorias de seus meios de subsistência.

Este manual é baseado na experiência prática da aplicação da abordagem SHEP para atividades de extensão. Foi decidido fornecer aos envolvidos no trabalho de extensão algo que eles possam implementar imediatamente. No entanto, este manual pode faltar em partes, nas descrições detalhadas de técnicas e métodos. Esperamos que este recurso seja colocado em prática conforme apropriado para cada ambiente prático, com adições e adaptações criativas incluídas. Então, familiarize-se! Os agricultores do mundo estão esperando por você!

Jiro AIKAWA

Conselheiro Sênior da JICA / Conselheiro SHEP

Apreciação / Reconhecimento

Este “Manual SHEP para Extensionistas” foi desenvolvido significativamente devido à contribuição da equipa queniana do Ministério da Agricultura, destacada na Unidade de Coordenação do Projeto do “Smallholder Horticulture Empowerment and Promotion Project for Local and Up Scaling (SHEP PLUS)” e das fases anteriores do projeto (SHEP e SHEP UP). A equipa não apenas contribuiu para o desenvolvimento da Abordagem SHEP, mas também a melhorou continuamente. Além disso, a Unidade de Coordenação do Projeto treinou mais de duzentos (200) funcionários de vinte e dois (22) países africanos que estão agora implementando a Abordagem SHEP. Agradecemos seus esforços em conjunto com os agricultores quenianos participantes, partes interessadas e apoio da alta administração do ministério.

SHEP UP/SHEP PLUS Project Coordination Unit members	
Name	Position in the project
Ms. Francisca Malenge	National Project Coordinator
Mr. Stephen Kioko	Crop Production and Quality Control
Mr. Collins Otieno	Crop Production and Quality Control
Mr. Thomas Mumu	Gender Mainstreaming & Group Empowerment
Ms. Florence Wambua	Gender Mainstreaming & Group Empowerment
Mr. Peter Orangi	Training Coordination/Administration
Ms. Elizabeth Mbutia	Monitoring and Evaluation
Mr. Raymond Chelule	Monitoring and Evaluation
Ms. Antonina Luta	Information management
Mr. Stephen Nzioka	Spot Improvement using Do-nou Engineer
Ms. Alice Nyaga	Agro Processing Engineer
Mr. Dishon Mkaya	Water Harvesting & Utilization Engineer
SHEP Team	
Mr. James Ogolla Arim	Deputy Team Leader
Ms. Grace Mbutia	Crop Production and Quality Control
Ms. Florence Mang'oli	Group Empowerment & Gender Mainstreaming
Mr. Zablon Oirere	Group Empowerment & Gender Mainstreaming
Ms. Grays Kiplagat	Rural Infrastructure/ Administration

Contribuintes do Manual

A publicação deste documento, “Manual SHEP para Extensionistas”, foi possível através da iniciativa conjunta da JICA e dos países implementadores da abordagem SHEP. A informação detalhada foi em particular, recolhida por uma série de visitas de estudo pagas a países como Lesoto, Malawi, África do Sul e Zimbábue no período entre abril e outubro de 2017. Depois que o documento manuscrito foi preparado pela Equipe JICA, fez-se uma revisão pela equipe editorial composta por representantes dos países listados acima. A versão final do manual, que refletia os comentários da equipe editorial, foi preparada e publicada pela equipe JICA. Abaixo está a lista dos membros da equipe editorial e da Equipe JICA, que são os principais colaboradores do manual.



Foto da reunião editorial realizada em 05 de Dezembro de 2017 em Pretória, África do Sul

[Participantes da reunião editorial]

Sra. Limakatso Makoae, Diretora de Produção Vegetal (Horticultura), Ministério da Agricultura e Segurança Alimentar, Lesoto

Sra. Martha Mokhatha, Diretora Distrital de Horticultura, Ministério da Agricultura e Segurança Alimentar, Lesoto

Sr. Andrew Chamanza, Diretor Sênior de Agronegócio, Departamento de Serviços de Extensão Agrícola (DAES), Malawi

Sr. Japhet Chimbeta Zingani, Técnico de Agronegócios, Ministério da Agricultura, Irrigação e Desenvolvimento da Água - Departamento de Serviços de Extensão Agrícola (DAES), Malawi

Sra. Harue Kitajima, Assessora Chefe do Projeto de Empoderamento e Promoção de Horticultura para Pequenos Agricultores Orientados para o Mercado (MA-SHEP), Malawi

Sr. Vongani Shivambu, Diretor Adjunto: Apoio à Extensão Nacional, Departamento de Agricultura, Florestas e Pescas, África do Sul

Sra. Mpho Mudau, Diretora Assistente: Apoio à Extensão Nacional, Departamento de Agricultura, Florestas e Pescas, África do Sul

Sr. Dayanand Chetty, Diretor Adjunto, Departamento de Agricultura, Desenvolvimento Rural da KZN, África do Sul

Sr. Blessing Lushaba, Conselheiro Agrícola Sênior, Departamento de Agricultura KZN, Desenvolvimento Rural, África do Sul

Dr. Khathu Tshikolomo, Diretor: Produção Agrícola, Departamento de Agricultura e Desenvolvimento Rural, Província de Limpopo, África do Sul

Sra. Sibongile Gift Maswanganyi, Cientista de Produção B, Departamento de Agricultura e Desenvolvimento Rural do Limpopo, África do Sul

Sr. Magadani Ailwei Thomas, Conselheiro Agrícola Sênior, Departamento de Agricultura e

Desenvolvimento Rural do Limpopo, África do Sul

Dr. Mmantoa Sinky Kgaphola, Diretor: Serviços de Extensão e Consultoria, Departamento de Agricultura de Mpumalanga, Desenvolvimento Rural, Assuntos Ambientais e Ambientais, África do Sul

Sra. Thandekile Mhlabane, Diretora Adjunta: Cadeia de Valor (Marketing), Departamento de Agricultura de Mpumalanga, Desenvolvimento Rural, Assuntos Ambientais e Ambientais, África do Sul

Sra. Matilda Sambo, Diretora Adjunta: Cadeia de Valor (Macro Econ.), Departamento de Agricultura de Mpumalanga, Desenvolvimento Rural, Assuntos Ambientais e Ambientais, África do Sul

Sr. Assah Mudhefi, Diretor Adjunto, Ministério das Terras, Agricultura e Reassentamento Rural - Departamento de Serviços Agrícolas, Técnicos e de Extensão (AGRITEX), Zimbábue

Sra. Hilda T. Manditsvara, Especialista Chefe em Extensão Agrícola - Horticultura, Ministério das Terras, Agricultura e Reassentamento Rural - Departamento de Serviços Agrícolas, Técnicos e de Extensão (AGRITEX), Zimbábue

[Equipe JICA]

Dr. Jiro Aikawa, Conselheiro Sênior, JICA

Sr. Keisuke Ito, Departamento de Desenvolvimento Rural, JICA

Sra. Risa Goto, Departamento de Desenvolvimento Rural, JICA

Sra. Yoko Ichikawa, Departamento de Desenvolvimento Rural, JICA

Sr. Toshio Murakami, JICA África do Sul

Sra. Yurie Komine, JICA África do Sul

Sra. Eva Nderumaki, JICA África do Sul

Sr. Takuya Oiwa, especialista da JICA na África do Sul

Dr. Kumiko Shuto, consultor da Abordagem SHEP, IMG Inc.

PARTE 1. CONCEITO

“Parte 1. CONCEITO” explica o conceito principal da Abordagem SHEP, os seus antecedentes, vantagens e efeitos reais e impacto no terreno.

1. Conceito da Abordagem SHEP

1.1. Dois Pilares Fundamentais da Abordagem SHEP

Dois pilares fundamentais da Abordagem SHEP

A Abordagem SHEP visa capacitar pequenos agricultores em seus esforços para levar avante a agricultura orientada para o mercado com ênfase para a horticultura. A abordagem tende a aumentar a capacidade dos produtores a empreender a agricultura como um negócio de maneira sustentável, mediante a divulgação das habilidades de produção e marketing. No processo, a SHEP engloba uma ênfase no apoio à motivação autônoma dos agricultores, pois é um ingrediente essencial para alcançar a autoconfiança e o resultado sustentável da SHEP.

O diagrama abaixo descreve esses dois pilares nos quais SHEP se baseia, os pilares abordam tanto as questões de “**promoção da agricultura como negócio**” assim como “**capacitar e motivar os produtores**”.

Ambos os pilares, que são a espinha dorsal da SHEP, são apoiados pelo discurso e pesquisas acadêmicos: o primeiro por **uma teoria econômica chamada “Assimetria de Informação do Mercado”** e o último por **uma teoria psicológica chamada “Teoria da Autodeterminação”**.



Figura 1: Dois Pilares da SHEP

A teoria econômica: “Assimetria de informação do Mercado”

O círculo à esquerda ilustra a principal estratégia da abordagem SHEP para materializar a agricultura orientada para o mercado. A SHEP acredita na assimetria de informações, ou seja, informações desequilibradas, entre pequenos produtores e atores do mercado, como compradores, vendedores de insumos agrícolas, instituições financeiras e assim por diante é um dos fatores mais fortes da economia local ineficiente, da qual os pequenos produtores frequentemente sofrem. A teoria econômica chamada "assimetria de informação do mercado" proposta pelos vencedores do prêmio Nobel de 2001 em economia, a saber, George Akerlof, Michael Spence e Joseph E. Stiglitz, explica adequadamente este assunto. A teoria argumenta que **superar a assimetria de informação é a chave para alterar o desequilíbrio do poder nas transações e vitalizar a eficiência da economia local.**

Com base nesse entendimento, a SHEP ajuda os produtores a preencher a lacuna de informações entre eles e seus parceiros de negócios através do treinamento aos produtores a realizarem pesquisas de mercado bem como ajudá-los a estabelecer vínculos comerciais com os atores do mercado (Coluna 1).

Coluna 1: Mitigando a Assimetria de Informação através da SHEP

PROBLEMAS causados por assimetria de informação

- O comércio, isto é, a compra e venda de produtos hortícolas, não é estabelecido porque os compradores não conseguem encontrar produtores e vice-versa, os produtos não apresentam aos requisitos do mercado e não são suficientes em determinados momentos, etc.
- Os preços podem ser distorcidos e injustificadamente baixos (não são justos), os produtores precisam concordar com preços, eles não conhecem os preços do mercado.
- As transações não são contínuas, são instáveis porque compradores e produtores não têm redes de negócios estabelecidos em que possam confiar.
- Os custos de transação, como os custos de pesquisa e negociação, são maiores porque não existem relações comerciais estáveis; compradores e produtores precisam procurar seus parceiros de negócios.



SOLUÇÕES através de meios como pesquisas de mercado iniciadas por produtores da SHEP e fórum dos intervenientes

- Os produtores estabelecem vínculos comerciais com intervenientes do mercado.
- Os produtores obtêm informações sobre as demandas do mercado (culturas preferidas, variedades, quantidade, qualidade, período de pico de demanda, etc.).



Foto: Malawi

RESULTADOS após mitigação da assimetria de informações

- Os produtores ampliam suas redes de negócios e têm mais opções para escolher para seus parceiros de negócios.
- Produtores e intervenientes do mercado entendem a situação um do outro e trabalham para estabelecer uma situação em que todos saem ganhando.
- Produtores descobrem várias oportunidades para penetrar no mercado de hortícolas.
- Produtores e intervenientes do mercado criam confiança para o comércio contínuo.
-

A teoria psicológica: “Teoria da autodeterminação”

Os psicólogos americanos, Edward Deci e Richard Ryan, propuseram três necessidades que motivam as pessoas em sua teoria sobre a motivação humana chamada “Teoria de Autodeterminação”. Segundo a teoria, **as pessoas se sentem motivadas quando suas necessidades de Autonomia, competência ou relações são apoiadas.**

No caso da abordagem SHEP, uma série de atividades são projetadas que transmitem motivação aos agricultores a praticarem uma agricultura direcionada ao mercado, levando em consideração essas três necessidades psicológicas (coluna 2). Por exemplo, os agricultores são orientados a realizar pesquisas de mercado por conta própria, para que possam se sentir no controle de suas próprias ações, o que leva a apoiar suas necessidades de autonomia.

Ao realizar pesquisas de mercado com sucesso, os agricultores também sentem que adquiriram domínio (habilidades e conhecimentos) dessa tarefa em particular e aprenderam novas habilidades, o que é um suporte de competência. Finalmente, a SHEP pede aos representantes dos agricultores que conduziram pesquisas de mercado para voltar ao grupo de agricultores e compartilhar os resultados das pesquisas. Através desse processo, os agricultores passam a ter um sentimento de pertencer a um grupo estruturado, o que, por sua vez, contribui para apoiar suas necessidades psicológicas de relacionamento.

Coluna 2: Três Necessidades Psicológicas para Aumentar a Motivação

AUTONOMIA

A necessidade de autonomia é o desejo de agir por iniciativa própria - ou melhor, o desejo de não ser controlado pelos outros. Ninguém quer ser qualquer peça num jogo, mais sim ser a peça chave. Para apoiar a



necessidade de autonomia dos produtores, a equipe de extensão é recomendada a ter cuidado com a linguagem a utilizar para os produtores e nunca deve pedir ou ordenar que os produtores façam uma tarefa. Os extensionistas também precisam comunicar aos produtores da necessidade de se envolver em cada uma das atividades da abordagem SHEP, dar opção de escolha em termos de tarefa a executar, como executar, e ouvir opiniões dos produtores. Aceitar os sentimentos de descontentamento e críticas dos produtores em relação à tarefa também é importante, uma vez que os produtores sentirem que seus pontos de vista são considerados significativos, o que, pode promover a sensação de que eles estão agindo por iniciativa própria.

RELACIONAMENTO

Relacionamento é o desejo de ter uma boa comunhão com os outros. O relacionamento entre a pessoa que dá tarefas e a pessoa que recebe as tarefas tem um grande efeito segundo a motivação de quem dá tarefa. Como uma equipe de extensão, a confiança dos agricultores que realizam atividades da abordagem SHEP é a coisa mais importante para melhorar o relacionamento. Para criar confiança com os produtores, aconselha-se a equipe de extensão a ouvir atentamente o que os produtores têm a dizer no seu envolvimento com a SHEP e estar física e psicologicamente disponível para atendê-los. Assim os produtores passarão a confiar nos extensionistas.

COMPETÊNCIA

Competência é a capacidade de interagir efetivamente com uma dada situação.

Nos sentimos competentes em casos como quando somos capazes de realizar uma tarefa



conforme planejado com antecedência, quando sentimos que nossas habilidades estão melhorando e quando nossa curiosidade é satisfeita.

A equipe de extensão pode apoiar a necessidade de competência dos agricultores, projetando tarefas de cada uma das atividades da abordagem SHEP, para que essas atividades observem o nível certo de dificuldade dos agricultores, permitindo que os mesmos sejam capazes de avaliar com precisão as suas próprias realizações e fornecendo uma estrutura clara de porquê, quando, o que, e quanto os agricultores precisam realizar as várias atividades da SHEP para atingir um objetivo específico definido para cada tarefa de treinamento na SHEP.



(Adaptado pela Agência Japonesa de Cooperação Internacional (2016) "Introdução à Psicologia da Cooperação Internacional")

Cumprindo Dois Requisitos de Sustentabilidade

A força da abordagem SHEP reside no facto de que todas as suas atividades são projetadas para atender ao mesmo tempo os dois requisitos mantidos nas teorias econômica e psicológicas explicadas acima. Em outras palavras, a SHEP tenta mitigar a assimetria de informação em mercado, além de apoiar as necessidades psicológicas dos produtores por autonomia, competência ou relacionamento. Devido a essa intervenção de dupla finalidade, os agricultores-alvo poderão fazer a gestão dos seus negócios agrícolas por iniciativa própria, mesmo sem a ajuda do governo, depois de concluírem o curso de treinamento na SHEP. A visão da SHEP é, afinal, treinar os agricultores a se tornarem autossuficientes, para que possam continuar a desenvolver os seus negócios agrícolas e melhorar seus meios de subsistência sem criar a síndrome de dependência.

1.2. Quatro Passos Essenciais da SHEP

Quatro Passos Essenciais

Com referência à Teoria da Autodeterminação, a abordagem SHEP oferece uma série de capacidades de treinamentos de desenvolvimento para os agricultores-alvo, de modo que a motivação dos agricultores seja aumentada ao apoiar suas três necessidades psicológicas.

Quatro Passos	Atividades
1. Compartilhar o objetivo com os agricultores.	- Seminário de Sensibilização
2. A consciencialização dos agricultores é aumentada.	- Estudo de Base Participativa - (opcional) Fórum dos Intervenientes - Pesquisa de Mercado
3. Agricultores tomam decisões	- Seleção da Cultura Alvo - Criação de Calendário de Culturas
4. Os agricultores adquirem habilidades.	- Treinamentos no Campo (Treinamento Prático)
Acompanhamento e monitoria (incluindo Estudo de Base Participativa Final)	

Figura 2: Quatro Passos Essenciais

[Passo 1. Compartilhar o objetivo com os agricultores] Em primeiro lugar, a SHEP considera compartilhar seu objetivo e visão com os produtores beneficiários como o primeiro passo crucial, porque são os próprios produtores, que fazem o máximo esforço para materializar os negócios da agricultura viáveis economicamente durante todo o curso de treinamento. Os produtores precisam de estar convencidos e concordar com o objetivo que a SHEP tenta alcançar. Organizar um **“Seminário de Sensibilização”** é uma maneira específica de compartilhar esse objetivo com os produtores-alvo (Ver “1.1. Seminário de sensibilização” na Parte 2 deste Manual).

[Passo 2. A consciencialização dos agricultores é aumentada] O segundo passo está relacionado à consciencialização dos produtores em termos de oportunidades e o potencial na produção de hortícolas. Esse passo é extremamente importante, pois sem essa consciencialização, os produtores têm menos chances de se motivarem e estarem comprometidos a mudar suas práticas agrícolas para o melhor. Esse passo envolve principalmente a exposição dos produtores às realidades dos negócios e do mercado. As atividades do Passo 2 incluem **“Pesquisa Participativa de Linha de Base”**, **“Fórum dos Intervenientes”** (como atividade opcional) e **“Pesquisa de Mercado”** realizada pelos próprios produtores (Ver “2.1. Participação Estudo de base”, “2.2. Fórum dos intervenientes (atividade opcional)” e “2.3. Pesquisa de mercado” na Parte 2 deste manual). Observe que o Fórum dos Intervenientes é considerado uma atividade opcional; em outras palavras, uma atividade a ser conduzida desde que haja disponibilidade suficiente dos recursos financeiros e humanos e a realização dessa atividade será vista como apropriada e eficaz, dadas as situações socioeconômicas locais das áreas-alvo.

[Passo 3. Agricultores tomam decisões] Com a consciencialização e aquisição de novos conhecimentos pelos produtores no segundo passo, eles tomam decisões para fazer mudanças (terceiro passo), que requer que os produtores estejam envolvidos na **“Seleção das culturas-alvo”** e elaboração do **“Calendário de Culturas”**, para que possam fornecer estrategicamente os produtos dessas culturas-alvo aos mercados específicos de sua escolha no momento certo (Ver “3.1. Seleção de Culturas Alvo e 3.2. Elaboração do calendário de culturas” na PARTE 2 deste manual).

[Passo 4. Agricultores adquirem habilidades] Como último passo, os implementadores da SHEP fornecem soluções técnicas para os produtores, ou seja, fazem **“Treinamentos de Campo”** para as culturas selecionadas pelos produtores, para que possam produzir as conforme o planejado (ver “4.1. treinamentos no campo” na PARTE 2 deste manual).

[Acompanhamento e monitoria] Após concluir os quatro passos, o acompanhamento e monitoria são realizados para garantir que os produtores estejam aplicando o conhecimento adquirido em seus negócios agrícolas diários (ver “5 Acompanhamento e monitoria (incluindo a pesquisa participativa das linhas de fundo neste manual).

Interligação entre motivação e desenvolvimento de habilidades

Por que é que a abordagem SHEP privilegia os quatro passos bastante demorados em vez de pular para o passo, que é o treinamento em campo? É porque a SHEP acredita que os agricultores precisam primeiro de serem motivados para aprender e adquirir novas habilidades. A SHEP considera que a série de atividades de treinamento deve levar em consideração a interligação entre motivação e desenvolvimento de habilidades dos agricultores. Como mostra o diagrama abaixo, se os agricultores não estiverem motivados, será difícil para eles aprenderem algo novo. Por outro lado, se eles sentirem que suas habilidades estão melhorando, sua autoconfiança será fortalecida e eles se motivarão a tomar outras medidas.

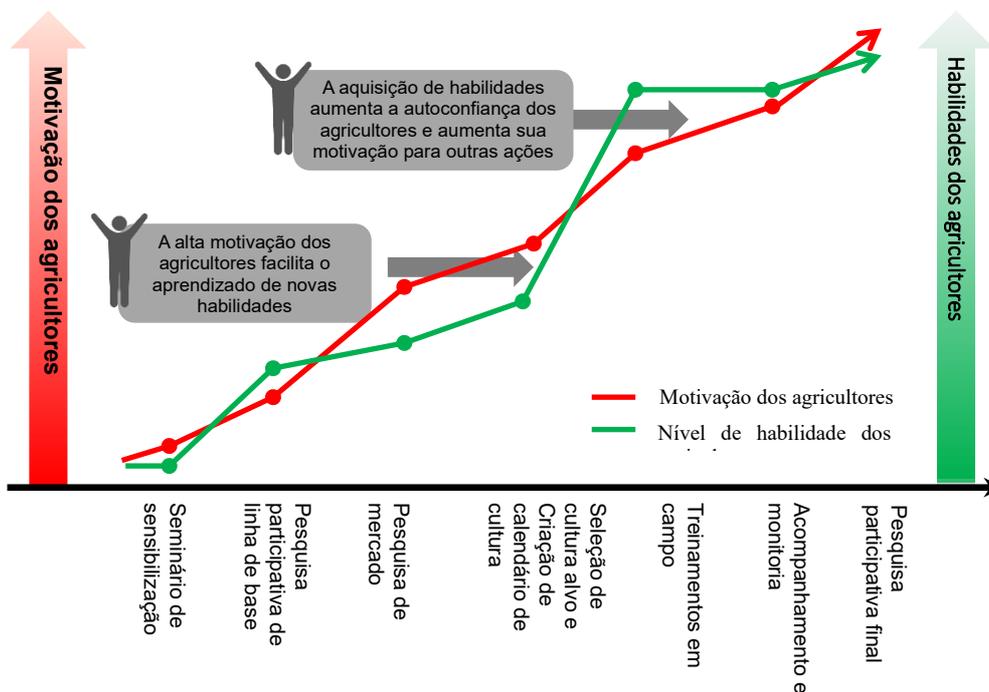


Figura 3: Interligação entre Motivação e Desenvolvimento de Habilidades

Os quatro passos da abordagem SHEP, ou a ordem óptima de atividades, examinada e validada no Quênia, levam em consideração essa interligação entre os produtores, motivação e desenvolvimento de habilidades dos produtores. Portanto, pode trazer ótimos resultados no terreno em termos de motivação e formação de habilidades dos produtores.

1.3. Gênero na SHEP

A Abordagem SHEP **considera o gênero como parte integrante e essencial da gestão de agronegócios** para os pequenos produtores de hortícolas. O gênero é um especto essencial para alcançar a meta da SHEP, ou seja, melhoria dos meios de subsistência das famílias. Se a igualdade de gênero não for considerada durante a intervenção, os assuntos dos produtores podem ter discordância na tomada de decisões ou um dos cônjuges pode ter de suportar uma desigualdade no volume de tarefas agrícolas tediosas e demoradas. No Quênia, questões de gênero foram cuidadosamente abordadas em cada uma das atividades e como resultado, os casais de produtores tornaram-se atores ativos na gestão de negócios agrícolas. Essa mudança teve como resultado final o aumento da renda familiar e melhoria do nível de vida.

As normas e questões de gênero são diversas, dependendo dos países e regiões. Por exemplo, pode haver algumas comunidades onde as pessoas pensam que homens e mulheres não devem se sentar juntos numa reunião. Outras comunidades podem ter apenas mulheres envolvidas na agricultura pelo facto de seus maridos estarem a trabalhar no estrangeiro. Em ambos os casos, como marido e mulher são a unidade básica na gestão financeira da família, é importante considerá-los parceiros comerciais para promover o negócio agrícola. Portanto, os implementadores da SHEP são aconselhados a examinar atentamente as relações e normas das comunidades-alvo e planificar atividades de extensão que se adequam as situações locais e específicas das comunidades.

Visão da SHEP: Melhorada a subsistência através do negócio agrário autossuficiente



Figura 4: Integração da Perspectiva de Gênero na SHEP

Conforme mostrado na Figura 4, a SHEP no Quênia aborda questões de gênero sob três pontos de vista diferentes: (1) igualdade de oportunidades, (2) participação ativa de gênero revisto e (3) tomada de decisão conjunta.

Para incorporar esses pontos de vista na SHEP, é essencial trabalhar na perspectiva de gênero em todas as fases da implementação da SHEP. Este manual fornece alguns indicadores¹ úteis de integração de gênero, incluídos em “CHECKLIST” em cada uma das atividades da SHEP na “PARTE 2. No capítulo da PRÁTICA”. Se as comunidades-alvo tiverem condições de gênero semelhantes às do Quênia, por favor use os indicadores.

¹ Os indicadores listados no Manual são de natureza geral e não são específicos da situação de cada país ou região. Portanto, os implementadores são aconselhados a examinar cuidadosamente as questões de gênero das comunidades-alvo e elaborar os melhores indicadores que facilitarão a incorporação da perspectiva de gênero em seus países ou regiões.

2. Vantagens da SHEP

2.1. Qual a Diferença entre a SHEP e Outras Abordagens?

A abordagem SHEP emprega vários dispositivos e técnicas diferentes das abordagens convencionais. O princípio orientador da SHEP é motivar e capacitar os produtores durante a implementação da atividade, conforme explicado em “1.1. Dois pilares fundamentais da Abordagem SHEP”. Portanto, a SHEP sempre focaliza no desenvolvimento de capacidade da intervenção, prestando a máxima atenção no **impacto produzido no terreno**. Aqui estão alguns exemplos concretos desta abordagem SHEP, que está **centrada no produtor/agricultor**.



Foto: Quênia

Seminário de Sensibilização

- Os produtores são informados de que a SHEP é uma assistência puramente técnica e não haverá assistência financeira ou material diretamente a eles destinada.
- Os produtores concordam em participar na SHEP para se tornarem autossuficientes através do desenvolvimento das suas capacidades técnicas.

Estudo de Base e Pesquisa de Linha Final

- A equipe de extensionistas e os produtores realizam pesquisas conjuntas.
- Dados mínimos, porém, cruciais, são recolhidos e os próprios produtores podem preencher os formulários da pesquisa.

(Opcional) Fórum dos Intervenientes

- Somente os intervenientes mais relevantes do mercado no sector de horticultura de pequena escala são convidados para o fórum. Os produtores poderão confortavelmente conversar pessoalmente com os seus intervenientes.

Pesquisa de Mercado

- Os produtores visitam mercados próximos e ver como as culturas são vendidas. Eles não apenas recolhem informações sobre preços, mas também entendem as necessidades do mercado, como culturas comercializáveis, e a qualidade e quantidade necessárias.
- Os produtores também conhecem os atores ativos do mercado e estabelecem redes pessoais de comércio com eles.

Seleção de Colheita Alvo e Criação de Calendário de Cultura

- Com o aconselhamento técnico da equipe de extensão, os próprios produtores decidem que tipo de culturas devem produzir em que momento devem produzir, com base nas informações recolhidas no mercado.

Treinamentos no Campo

- Os extensionistas levam a cabo um treinamento aos produtores sobre as culturas escolhidas, ou seja, treinamento orientado pela demanda.

2.2. Efeitos e Impactos da Abordagem SHEP

Até agora, as experiências no Quênia e em outros países implementadores da SHEP provaram que a Abordagem SHEP pode produzir inúmeros efeitos e impactos positivos, tanto nos agricultores-alvo assim como nos intervenientes do mercado. Algumas das mudanças comuns após a SHEP são as seguintes:

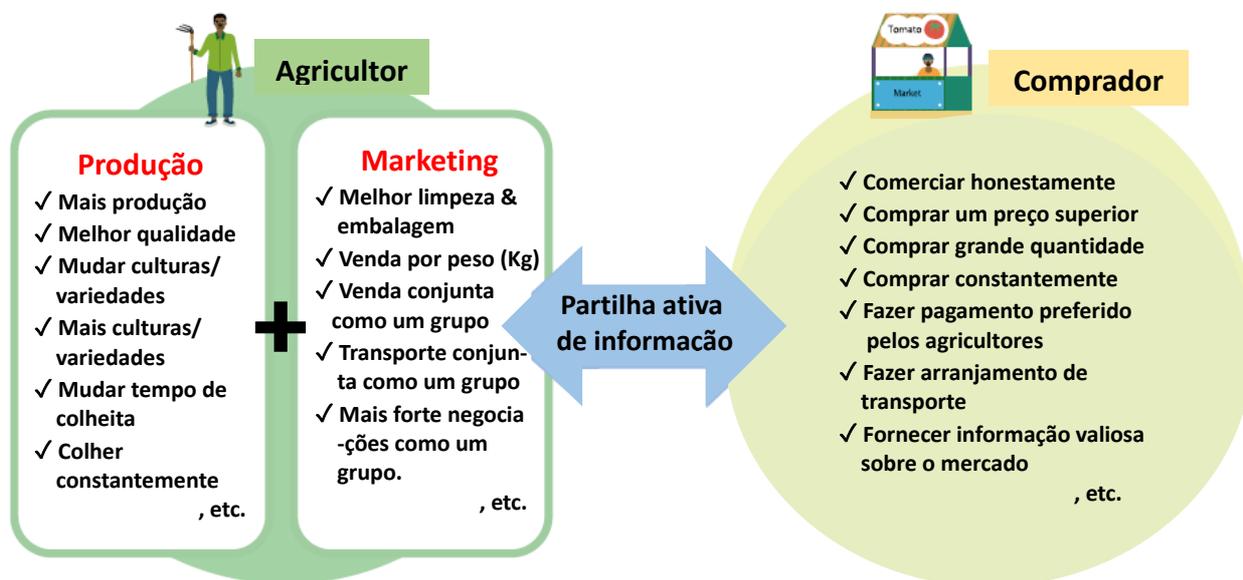


Figura 5: Alterações Positivas após a SHEP

[Mudanças nas práticas agrícolas]

- Os produtores aplicaram técnicas de cultivo que a SHEP lhes havia introduzido.
- Os agricultores mudaram as culturas ou variedades das culturas de acordo com as necessidades do mercado.
- Os produtores começaram a usar sementes certificadas.
- Os produtores mudaram o tempo de plantio para que pudessem colher no período pico da demanda.
- Os produtores expandiram as terras de cultivo de modo a responder as exigências do mercado.
- Os produtores usaram técnicas apropriadas de gestão de culturas para melhorar a qualidade de culturas comercializáveis.

[Mudanças nas práticas de gestão e marketing]

- Os produtores começaram a realizar pesquisas de mercado regularmente.
- Os agricultores pesquisaram as necessidades do mercado antes de decidir na cultura a produzir.
- Os produtores começaram a manter registos da produção.
- Os produtores começaram a fazer planos para as atividades agrícolas.
- Os produtores mantinham contacto com potenciais compradores e trocavam informações regularmente por telefone.
- Os produtores embalaram algumas culturas da maneira que o mercado exigia.
- Os produtores obtiveram clientes regulares (revendedores, compradores a atacado, intermediários, etc.) que eram de confiança.
- Os produtores iniciaram contratos de agricultura com empresas exportadoras ou empresas de processamento de alimentos.
- Os produtores garantiam que outros membros do grupo ajudassem os revendedores a carregar as culturas para o camião quando eles viessem comprar suas colheitas na machamba².

² Campo, horta

[Mudanças nas atividades de grupos de agricultores]

- Os grupos de produtores desenvolveram uma união mais forte e estabeleceu-se uma confiança entre os membros.
- Grupos de agricultores iniciaram compras e vendas em grupo.
- Os membros do grupo de agricultores coordenaram entre si para que pudessem fornecer produtos constantemente ao mercado como um grupo.
- Grupos de agricultores investiram em infraestrutura básica para agricultura, como instalações de sistema de irrigação com o dinheiro que ganharam com a agricultura de hortícolas.
- Grupos de agricultores expandiram suas associações e se registraram oficialmente como cooperativas.

[Mudanças nos meios de subsistência]

- Com o aumento da renda, os agricultores compraram uma casa, motorizada, carro ou terreno.
- Os produtores matricularam seus filhos nas escolas particulares ou instituições de ensino superior.
- Os produtores usaram a renda da horticultura para investimentos em negócios de curto prazo para períodos em que não é época agrícola, como cabeleireiro e quiosque para gerar uma renda extra.

[Mudanças nos relacionamentos familiares]

- Maridos e esposas começaram a trocar opiniões sobre gestão da machamba e tomam decisões em conjunto.
- Maridos e esposas consideram seus papéis de gênero e encontraram divisões de trabalho mais eficientes, tanto na agricultura quanto no trabalho doméstico.
- Maridos e esposas começaram a administrar o orçamento da família em conjunto.
- Os maridos começaram a beber menos e a gastar mais tempo na agricultura, o que levou a um bom relacionamento com suas esposas.
- As crianças começaram a ajudar os pais no trabalho agrícola.
- Os jovens começaram a ficar na comunidade e participar nas tarefas agrícolas, em vez de se mudarem para a cidade para encontrar um emprego diferente.

PARTE 2. PRÁTICA

“Parte 2. PRÁTICA” explica como implementar cada atividade da abordagem SHEP em detalhes.

1. 1º Passo - Compartilhe a Meta com os Agricultores

O primeiro passo da Abordagem SHEP é compartilhar a meta da SHEP com os agricultores. A SHEP é não é uma abordagem para fornecer assistência em material ou financeira aos agricultores. É uma intervenção de desenvolvimento de capacidade em que os agricultores precisam assumir um forte compromisso em aprender novos conhecimentos e habilidades através de sua participação na SHEP. O objetivo final da SHEP é capacitar os agricultores, tanto técnica como socialmente, para que possam continuar praticando a agricultura orientada para o mercado, ou “agricultura como negócio”, com uma mentalidade empreendedora. Esta mensagem deve ser claramente comunicada aos agricultores-alvo, para que eles estejam motivados e atingir a meta da SHEP.

1.1. Seminário de Sensibilização

Quatro Passos	Atividades
1. Compartilhe o objetivo com os produtores.	- Seminário de Sensibilização ← Estamos aqui.
2. A consciencialização dos produtores é aumentada.	- Estudo de Base Participativa - (opcional) Fórum dos Intervenientes - Pesquisa de Mercado
3. Produtores tomam decisões	--Seleção da Cultura Alvo - Criação de Calendário de Culturas
4. Os produtores adquirem habilidades.	-Treinamentos no Campo (Treinamento Prático)
Acompanhamento e monitoria (incluindo Estudo de Base Participativa Final)	

PORQUE? - Objetivos

O seminário de sensibilização pretende **compartilhar a visão e o objetivo da SHEP com os produtores**, isto é, para ajudá-los a se tornarem produtores independentes com aspirações empresariais.

O QUE? - Esboço

Uma vez selecionados os produtores-alvo, é realizado o seminário de sensibilização para explicar os detalhes e o cronograma do treinamento da abordagem SHEP, bem como o objetivo da SHEP.



COMO? - Principais dicas de implementação

- O Seminário de sensibilização é um importante evento inicial em que os implementadores e produtores **compartilham a visão da SHEP**.
- Os produtores entendem e concordam que a visão será realizada **apenas por meio das próprias iniciativas dos agricultores** para impulsionar a agricultura orientada para o mercado.
- Os produtores entendem que **a SHEP é uma assistência puramente técnica sem qualquer apoio financeiro e material** por parte do governo.



Estamos felizes porque os nossos extensionistas entender nossos desafios e nos ajudar a melhorar.

Apoio ao
Relacionamento



Somos os "responsáveis" pelas nossas ações na promoção dos nossos negócios hortícolas.

Apoio à
Autonomia



Estamos ansiosos em querer aprender algo novo.

Apoio à
Competência

PASSO - Procedimentos de Implementação (Tempo requerido³ 1-2 Horas)

1. Convocar uma reunião em um local onde o agricultor pode se reunir facilmente, como um salão comunitário, igreja, escola, casa do líder do grupo etc.
2. Os implementadores, incluindo o encarregado do grupo Líder da equipe de extensão explica a essência da abordagem SHEP para que ambas as partes possam compartilhar a visão.
3. Outras explicações devem incluir os detalhes e o cronograma das atividades da SHEP, os papéis e responsabilidades dos agricultores em concluir o curso de treinamento da SHEP.
4. Os implementadores devem enfatizar que membros masculinos e femininos precisam participar igualmente dos treinamentos. Além disso, os membros e seus cônjuges devem participar ativamente da tomada de decisões e da implementação de atividades durante o treinamento da SHEP. Os implementadores devem ajudar os agricultores a iniciar discussões sobre a importância da igualdade de gênero e do empoderamento das mulheres.



Foto: Zimbábue

Sempre produzimos vegetais primeiro e nos preocupamos com onde vendê-los mais tarde. Esse é o comportamento "Produzir e Vender".

Certo. É por isso que sempre tivemos problemas para encontrar o mercado a tempo. Através da SHEP, poderemos praticar o "Produzir para Vender"!



Foto: Takeshi Kuno/ JICA, Quênia

³ O "tempo necessário" não inclui o tempo de preparação, como garantir um local, comunicar-se com os agricultores, conduzir o treinamento de treinadores, e assim por diante.

LISTA DE CONTROLE - Pontos a serem confirmados após esta atividade

- Os agricultores-alvo compreendem e concordam com o cronograma dos próximos treinamentos.
- Os agricultores-alvo compreendem e explicam quais papéis, responsabilidades e direitos eles têm como participantes da SHEP.
- Os agricultores-alvo podem visualizar e explicar os objetivos que alcançarão ao concluir as sessões de treinamento da SHEP.
- A proporção homem / mulher dos participantes é equilibrada.
- Discussão sobre igualdade de gênero e empoderamento das mulheres foi realizada e a participação de (1) membros masculinos e femininos e (2) dos membros e seus cônjuges foi incentivada.

SOLUÇÃO DE PROBLEMAS - Soluções para problemas que ocorrem com frequência

P: Agricultores Esperam receber “Folhetos” – Uma vez que quase todos os projetos/programas anteriores forneceram alguns tipos de insumos materiais aos agricultores, eles também esperam algum material da SHEP. Será que eles vão parar de vir para o treinamento quando perceberem que não haverá recursos financeiros ou apoio material da SHEP?

R: É extremamente importante que os agricultores-alvo entendam e concordem, logo no começo, que eles receberão apenas assistência técnica, não assistência material. Ao entrar em contacto com os agricultores potencias para a seleção dos alvos, explique claramente que apenas os agricultores que desejam participar de uma série de treinamentos de desenvolvimento de capacidade sem receber nenhum apoio material são adequados para a SHEP.

P: Por que falar sobre gênero no seminário de sensibilização? – Por que precisamos de discutir questões de gênero no seminário de sensibilização? Podemos fazer isso mais tarde?

R: No que se refere a questões de gênero na SHEP, consulte "1.3. Gênero na SHEP na PARTE 1". A SHEP considera que o gênero deve ser visto como parte integrante deste programa pelo esforço que coloca para alcançar seu objetivo; e melhores meios de subsistência através da gestão de machambas autossuficientes. O objetivo da SHEP só pode ser alcançado se a participação equilibrada de gênero e tomada de decisão estiverem em vigor durante a implementação da SHEP. Portanto, os agricultores-alvo devem estar cientes desse facto ainda no início do treinamento da SHEP, isto é, no seminário de sensibilização, para que tanto os agricultores masculinos quanto os femininos, bem como seus cônjuges, concordem em realizar uma participação ativa e uma tomada de decisão conjunta nas suas tarefas da SHEP.

2. 2º Passo - A Consciencialização dos Agricultores é Aumentada

O segundo passo da SHEP é fornecer aos agricultores amplas oportunidades nas quais possam aumentar a consciencialização de suas situações atuais, bem como encontrar oportunidades que o negócio de horticultura pode oferecer a eles. Este é o passo em que os agricultores da SHEP passam por uma experiência própria, lhes aumentam sua motivação para tomar medidas concretas na materialização da agricultura orientada para o mercado. Portanto, esse passo é extremamente crítico e os implementadores da SHEP devem garantir que os agricultores abram seu horizonte para a agricultura de horticultura como empresa, através de exercícios como pesquisas de Estudo de Base pesquisas de mercado.

2.1. Estudo de Base Participativa

Quatro Passos	Atividades
1. Compartilhe o objetivo com os produtores.	- Seminário de Sensibilização
2. A consciencialização dos produtores é aumentada.	- Estudo de Base Participativa  - (opcional) Fórum dos Intervenientes - Pesquisa de Mercado
3. Produtores tomam decisões	--Seleção da Cultura Alvo - Criação de Calendário de Culturas
4. Os produtores adquirem habilidades.	-Treinamentos no Campo (Treinamento Prático)
Acompanhamento e monitoria (incluindo Estudo de Base Participativa Final)	

PORQUE? - Objetivos

A pesquisa participativa de Estudo de Base oferece aos agricultores-alvo oportunidades de analisar suas situações atuais de cultivo em termos de produção, renda e técnicas agrícolas, para que possam identificar claramente áreas de melhoria. Os agricultores também entendem a importância da manutenção de registros. Nesta ocasião, os implementadores coletam dados concretos sobre as práticas agrícolas dos beneficiários-alvo, que, posteriormente, serão usadas para monitorar os resultados da intervenção da SHEP.

O QUE? - Esboço

A pesquisa participativa de Estudo de Base requer que aos agricultores-alvo que preencham dois tipos de pesquisa (1) Estudo de base - Parte 1 - Produção, Renda e Custo e (2) Estudo de base Parte 2 - Técnicas Agrícolas. Quando necessário os próprios agricultores preenchem as folhas com a ajuda de extensionistas. Os dados são recolhidos e analisados pelos implementadores. O feedback sobre os resultados da Estudo de base é dado aos agricultores posteriormente, quando os dados analisados estiverem disponíveis.

COMO? - Principais dicas de implementação

- A pesquisa deve ser mais **para benefício dos produtores do que para os implementadores** (Figura 6).
- A pesquisa **deve ser conduzida de forma participativa sendo que os agricultores-alvo são o principal ator da pesquisa**, e não a equipe de extensão que está fazendo a recolha de informações.
- A equipe de extensão ajuda os agricultores a calcular valores básicos, como rendimento, custo, lucro, etc., importantes para a gestão agrícola.



Aumentando a Motivação

Nossa equipe de extensão realmente se preocupa com a melhoria de nossos negócios agrícolas.

Apoio ao
Relacionamento

Não estamos apenas fornecendo dados ao governo. Estamos fazendo isso para melhorar nossos negócios.

Apoio à
Autonomia

Agora somos capazes de calcular vários números. Nós nunca fizemos isso antes.

Apoio à
Competência

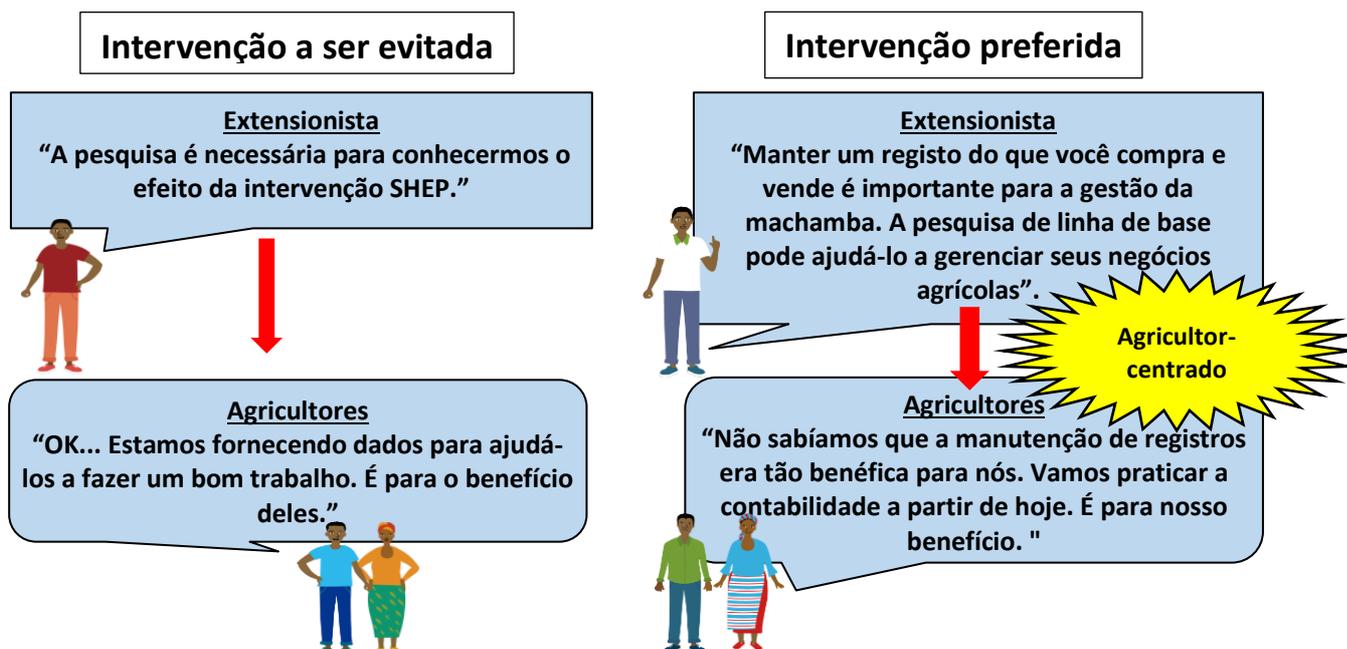


Figura 6: Estudo de Base para o Benefício dos Agricultores

PASSO - Procedimentos de implementação (tempo necessário: 3-4 horas)

1. (Preparação) Pesquise unidades locais usadas para o comércio de culturas hortícolas e prepare uma tabela de conversão, isto é, uma tabela que converte unidades locais em quilogramas.
2. Convoque uma reunião e explique o objetivo da Estudo de base aos produtores. Instrua os produtores a preencher os dois tipos de formatos de pesquisa.

Dicas! *Se os produtores, especialmente os analfabetos, tiverem dificuldades para entender como preencher os formulários, peça aos produtores alfabetizados para ajudá-los.*
3. Os próprios produtores preenchem os formulários com a assistência da equipe de extensão, quando necessário.
4. Se converter unidades de negociação, como pacotes, sacolas, caixas, etc. em quilogramas é difícil, forneça uma tabela de conversão que os implementadores fizeram anteriormente com base nas situações do mercado local.
5. Quando os produtores terminarem de preencher os formulários, incentive-os a debater acerca das novas descobertas por meio deste exercício de pesquisa. Os pontos de debate incluem, mas não se limitam a:
 - ✓ Será que os nossos métodos atuais de registros são suficientemente bons? Como a manutenção de registros nos ajuda a gerir os nossos negócios agrícolas?
 - ✓ Estamos obtendo tantos lucros quanto queremos? Estamos perdendo dinheiro, em vez de ganhar dinheiro em algumas culturas?
 - ✓ Estamos alocando o tamanho apropriado de terra para as culturas com boas perspectivas de comercialização?
 - ✓ Sabemos com precisão a quantidade de produtos que rotulamos em uma sacola (ou caixa, pacote, balde, etc.)? Nossos compradores sabem o peso exato?
 - ✓ Temos habilidades para o cultivo suficiente? Quais são as nossas fraquezas?
6. Após a reunião, insira os dados em planilhas, processe, analise e dê feedback para os produtores mais tarde. (Confirme quem é responsável pelo registo de dados, processamento e análise na sua organização). Os itens para feedback podem incluir, mas não estão limitados a:
 - ✓ Quão suficientes e bem mantidos os registros dos produtores para fazer uma boa análise de gestão



Foto: Quênia

da machamba.

- ✓ Quais culturas são mais produzidas pela comunidade, quais culturas estão obtendo bons lucros, etc.
- ✓ Qual área técnica agrícola que os produtores precisam fortalecer.

Eu pensei que estava ganhando dinheiro produzindo essa cultura. Mas eu estava realmente perdendo dinheiro!

Será benéfico para mim manter registos para que eu possa acompanhar o que está acontecendo na minha machamba. Esse é o primeiro passo para praticar "a agricultura como empresa".



Foto: Cortesia SHEP PLUS, Quênia

FORMATO - Formulários do questionário da Estudo de base

Aqui estão exemplos de formulários de questionário de Estudo de base. Dois tipos de formatos precisam de ser preenchido pelos produtores.

1. Estudo de base Parte 1 - Produção, Renda e Custo

1 Nome e Variedade de Culturas	2. Área da cultura em metro x metro (m ²) ou em ha 100m ² =0.01ha 1,000m ² =0.1ha 10,000m ² =1ha		3. Produção vendida no mercado em várias unidades (por exemplo, sacos, engradados, pacotes, alqueires etc.)	4. Produção vendida no mercado em kg (convertida em kg))	5. Produção vendida no mercado em kg por ha	6. Preço médio por unidade variada (moeda local por unidade)	7. Preço médio por kg (convertido em kg) na moeda local	8. Renda total em moeda local	9. Custo total de produção em moeda local (incluindo insumos, transport e, mão de obra, etc.)	10. Lucro líquido (lucro) em moeda local
1	2 a.	2 b.	3	4	(4./2 b.	6	6./unidade e conversão na caixa	(3. x 6.) ou (4. x7.)	9	8. - 9.
1ª Cultura:	M x M (m ²)	ha	(unidade:)	kg	kg	(unidade:)				
2ª Cultura:	M x M (m ²)	ha	(unidade:)	kg	kg	(unidade:)				
3ª Cultura:	M x M (m ²)	ha	(unidade:)	kg	kg	(unidade:)				
4ª Cultura:	M x M (m ²)	ha	(unidade:)	kg	kg	(unidade:)				

Indique conversões de unidade na tabela abaixo. (por exemplo) 1 saco de batata reno = 110 kg, 1 cabeça de repolho = 2 kg

--

2. Estudo de base Parte 2 - Técnicas Agrícolas

Etapas pré-pós-cultivo		Itens	Técnicas por adotar para produção de hortícolas	Sim	Não
1	Preparação Pré-Cultivo	P 1	Você realiza uma pesquisa de mercado para determinar as culturas a cultivar a cada época?		
		P 2	Você prepara e usa calendário (s) de colheita com base nos resultados da pesquisa de mercado?		
		P 3	Você realiza testes de solo pelo menos uma vez em dois anos para vegetais / flores anuais; ou antes do plantio de árvores frutíferas / flores perenes?		
		P 4	Você usa as práticas recomendadas de compostagem usando diferentes materiais orgânicos para fornecer os principais nutrientes: Nitrogênio (N), Fósforo (P) e Potássio (K) na preparação de composto / esterco?		
		P 5	Você usa as práticas recomendadas de compostagem usando diferentes materiais orgânicos para fornecer os principais nutrientes: Nitrogênio (N), Fósforo (P) e Potássio (K) na preparação de composto / esterco?		
2	Preparação da Terra	P 6	Você usa com uma ou mais das seguintes práticas recomendadas de preparação da terra no manejo de pragas e doenças: solarização, lavra oportuna, profundidade apropriada da lavoura e minimização do movimento do solo para verificar possíveis pragas e doenças transmitidas pelo solo?		
		P 7	Você incorpora resíduos de colheitas pelo menos dois meses antes de plantar na fazenda durante a lavoura para melhorar a reciclagem de nutrientes?		
		P 8	Você incorpora composto/adubo ou fertilizante orgânico como aplicação basal pelo menos 1-2 semanas antes do plantio?		
3	Estabelecimento de culturas (plantio / transplante)	P 9	Você usa as práticas recomendadas para cultivar mudas de legumes / flores anuais ou usa mudas de árvores frutíferas / flores perenes criadas a partir de viveiros reconhecidos?		
		P 10	Você usa espaçamento recomendado para plantio / transplante?		
		P 11	Você planta / transplanta usando as taxas recomendadas de aplicação de fertilizantes?		
4	Gestão de Culturas	P 12	Você obedece a necessidade de água da lavoura através de um ou mais dos seguintes métodos de irrigação: regador, lata, gota-á-gota e sulco para atender ao requisito mínimo de água da lavoura?		
		P 13	Você faz a devida campinagem e o uso de ferramentas apropriadas de campinagem na gestão de ervas daninhas?		
		P 14	Você adota práticas apropriadas de cobertura: pontualidade, tipo e taxa de aplicação recomendada e método de aplicação?		
		P 15	Você usa pelo menos duas das seguintes práticas de Gestão Integrado de pragas (MIP): cultural, biológico, físico e químico?		
		P 16	Você observa o seguinte uso seguro e eficaz de pesticidas: doses apropriadas, pesticidas recomendadas e intervalo de pré-colheita (PHI)?		
5	Colheita	P 17	Você usa pelo menos um dos seguintes índices de colheita: cor, tamanho, forma e firmeza?		
6	Manuseio pós-colheita	P 18	Você usa recipientes para colheita / armazenamento / transporte / materiais de embalagem padrão com as seguintes características: bem ventilados, fáceis de limpar e suaves, minimizando os danos?		
		P 19	Você aplica uma das seguintes técnicas de agregação de valor recomendadas: limpeza, classificação, classificação, embalagem ou processamento dos produtos?		
7	Análise de Custo e Renda	P 20	Você mantém registros dos custos de produção e vendas e realiza análises de custos e renda?		
8	Ação coletiva	P 21	Você compra insumos agrícolas como sementes, fertilizantes e produtos químicos em grupo (compras em grupo)?		
		P 22	Você organiza o transporte dos produtos em coletivo ou vende os seus produtos em coletivo (venda em grupo)?		
		P 23	Como grupo, você seleciona as culturas-alvo e planifica as estratégias de produção / marketing coletivamente com os membros do grupo?		

INOVAÇÃO - Costumes em vários países/regiões

Abaixo estão exemplos de ajustes feitos em alguns países e regiões para que o Estudo de Base seja conduzida sem problemas em suas áreas.

Quadro 1: Tabela de Conversão de Unidades Visuais para Pesquisas de Linha de Base

Desenvolvimento de uma tabela de conversão de unidades visuais para facilitar a conversão de peso (Malawi)

<Porquê?> Os produtores e compradores usam tradicionalmente várias unidades, como sacolas, baldes, pacotes para que determinadas culturas sejam comercializadas nos mercados locais. Os agricultores não sabiam quanto peso cada unidade realmente medida.

<Como?> Os implementadores visitaram os mercados locais com uma balança e uma câmara. Eles tiraram fotos e pesaram os vegetais, frutas e legumes que são mais comercializados. A tabela de conversão da unidade visual foi desenvolvida e usado para converter várias unidades em quilogramas.

<Resultados?> Conversão das unidades localmente comercializadas em quilogramas tornou-se mais fácil e os produtores aumentaram a Consciencialização sobre a importância de uso de peso nos negócios.

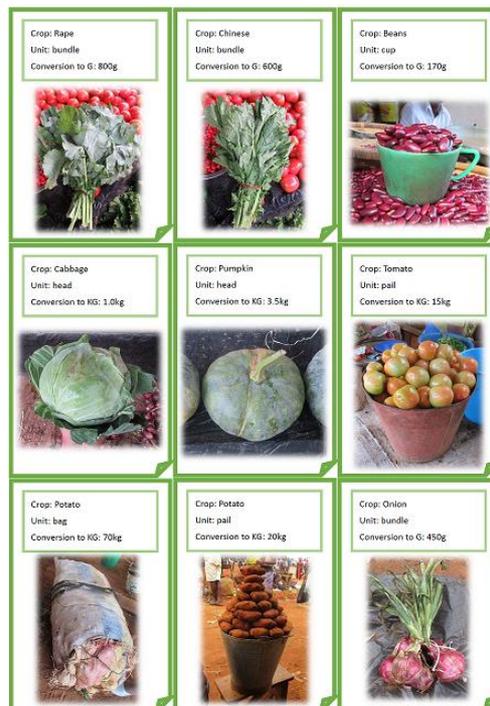


Tabela de conversão de unidades desenvolvida em Malawi

Quadro 2: Planilha para Cálculo de Custos

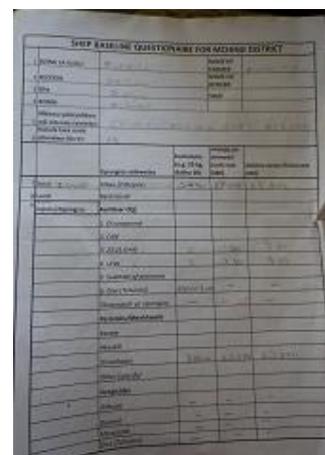
Desenvolvendo uma planilha adicional para calcular custos (Malawi)

<Por quê?> Os agricultores estavam tendo dificuldades em somar os custos de insumos e mão-de-obra agrícola para calcular o custo total a ser preenchido no formulário de Estudo de base.

<Como?> Os implementadores prepararam um planilha adicional para calcular os custos totais.

A planilha incluía itens típicos da área, como custos de vários fertilizantes, sementes, pesticidas, herbicidas, custo do trabalho, transporte etc., para que os agricultores possam preencher facilmente todas as informações necessárias para resumir o custo total.

<Resultados?> Os agricultores foram capazes de calcular o custo total com bastante precisão, sem ficarem confusos ou sobrecarregados.



Planilha desenvolvida no Malawi

Quadro 3: Agricultores Ajudando Outros Agricultores **Produtores alfabetizados ajudando agricultores analfabetos** **(Etiópia)**



Foto: Etiópia

<Por quê?> Os grupos-alvo de produtores tem um nível baixo de alfabetização. Já se previa que muitos dos agricultores-alvo teriam dificuldades em preencher os formulários da pesquisa

<Como?> Os implementadores perguntaram a aproximadamente dez produtores alfabetizados e relativamente bem-educados de cada grupo para participar do treinamento juntos com a equipe de extensão para aprender como conduzir a pesquisa participativa de Estudo de Base em um projeto piloto. Esses produtores alfabetizados trabalharam em conjunto com a equipe de extensão para ajudar os produtores analfabetos a preencher os formulários

<Resultados?> Os produtores analfabetos conseguiram concluir a pesquisa com pouca dificuldade graças à ajuda dos produtores alfabetizados. O sentimento de união dos produtores também foi fortalecido, o que contribuiu para apoiar os problemas psicológicos dos produtores em relação a necessidade de parentesco.

Quadro 4: Estudo de Base para Machambas em Grupos e Individuais

Realização de pesquisas de linha de base, tanto para machambas de grupos quanto individuais **(Ruanda e El Salvador)**

<Por quê?> Alguns dos grupos-alvo de produtores tinham dois tipos de hortas; um pertencente ao grupo e outro individual, mas membro do grupo. Os implementadores precisaram de compreender as situações dos dois tipos de terras agrícolas.

<Como?> Como os formatos da Estudo de base foram projetados principalmente para machambas geridos por famílias individuais, os implementadores modificaram algumas das perguntas, onde necessário, e conduziram a pesquisa para as machambas do grupo e para as machambas dos membros individuais.



Produtores Ruandeses na sua machamba de grupo

<Resultados?> Tanto os agricultores quanto os implementadores conseguiram entender as situações atuais nas machambas de grupo e machambas dos membros do grupo. Os produtores foram motivados a fazer melhorias nos dois tipos de terras agrícolas.

Quadro 5: Sistema de Atividades de Casa durante Pesquisas de Estudo de Base

Introdução do sistema de “atividades de casa” para melhor recolha de dados e maior envolvimento dos cônjuges

(Malawi e Nepal)



<Porquê?> Os implementadores descobriram que muitos dos produtores não tinham dados, como custos de produção e valores de vendas em mãos durante a Estudo de base. Eles precisavam ir para casa para verificar seus registos ou pedir à família dos membros para obter esses dados precisos. Terminada a Estudo de base organizar uma reunião no local foi difícil.

Foto: Malawi

<Como?> O implementador organizou dois dias de sessões para a Estudo de base. No primeiro dia, eles explicaram quais dados eram necessários e deu a eles uma "tarefa de casa" para obter dados precisos em casa. No caso do Nepal, os implementadores pediram aos agricultores, como uma “tarefa de casa”, trabalhar com seus cônjuges para preencher o formulário em casa. Os agricultores se reuniram novamente no segundo dia e submeteram os formulários da pesquisa preenchidos em casa.

<Resultados?> Foram recolhidos os dados mais precisos e confiáveis. Maridos e esposas trabalharam juntos para entender a situação atual de seus negócios agrícolas, aumentaram seu senso de unidade e responsabilidade conjunta assim como a união na gestão das atividades agrícola.

LISTA DE CONTROLE - Pontos a serem confirmados após esta atividade

- Os agricultores-alvo compreendem sua situação atual de produção e vendas e identificam lacunas que precisam ser preenchidas.
- Os agricultores-alvo compreendem seus níveis técnicos atuais em termos de produção e marketing e identificam lacunas que precisam ser preenchidas.
- Os agricultores-alvo compreendem a importância da manutenção de registos agrícolas, tanto em termos de registos contáveis quanto de atividades agrícolas, e estão dispostos a começar a manter registos.
- A proporção homem / mulher dos participantes é equilibrada.
- Dados segregados por gênero são recolhidos e analisados.
- (opcional) Os cônjuges estão envolvidos.

SOLUÇÃO DE PROBLEMAS - Soluções para problemas que ocorrem com frequência

P: Manutenção de registos não é amplamente praticada - A manutenção de registos não é amplamente praticada por pequenos agricultores. Eles podem realmente aprender a manter registos e se beneficiar com isso?

R: É verdade que muitos dos pequenos agricultores não estão praticando manutenção de registos. O primeiro passo que eles devem dar é entender a importância da manutenção de registos através de sua experiência de participar da Estudo de base. Os implementadores são aconselhados a incentivá-los a continuar anotando informações básicas, como vendas do produto e despesas de sementes, fertilizantes e pesticidas, etc. em um formato muito simples como contabilidade de registo único. É benéfico para os agricultores criar o hábito de manter um registo das atividades e da contabilidade da machamba.

P: Produtores analfabetos podem fazer isso? - Mesmo os agricultores alfabetizados estão tendo dificuldades em cálculos necessários para a Estudo de base. Os agricultores analfabetos podem concluir as tarefas da pesquisa?

R: Produtores analfabetos pode ter mais dificuldade em preencher os formulários de pesquisa do que seus parceiros alfabetizados. No entanto, isso não significa automaticamente que eles têm menos conhecimento em questões de gestão agrícola do que os agricultores alfabetizados. Eles simplesmente não têm as habilidades de alfabetização para colocar seus conhecimentos no papel. Peça assistência ao grupo alfabetizado, membros ou familiares alfabetizados, como cônjuges ou filhos, para ajudá-los a preencher os formulários. Os produtores analfabetos também podem continuar mantendo registros com a ajuda diária de seus familiares.

P: Dados não tão confiáveis - Embora os produtores tenham feito o possível para preencher as informações, vejo que algumas informações ainda estão ausentes ou não são realmente precisas. Devo desistir completamente de recolher informações deles, já que a confiabilidade e a precisão dos dados não são tão altas quanto eu esperava?

R: A pesquisa participativa da Estudo de Baseado na SHEP tem dois objetivos: (1) aumentar a consciencialização dos produtores da situação agrícola atual e (2) recolher dados concretos dos produtores. Gostaríamos que você entendesse que, em primeiro lugar, é muito importante alcançar o primeiro propósito, consciencialização através do exercício de pesquisa. Por outro lado, garantir a confiabilidade e a precisão dos dados, como você sabe, sempre é um desafio quando se trata de recolher dados no local. Particularmente durante a Estudo de base, é difícil obter uma precisão muito alta, pois muitos dos produtores ainda não mantêm registros precisos. Devemos ser pacientes e incentivar os produtores a começar a registrar gradualmente, para que a confiabilidade e a precisão dos dados sejam elevadas no final da pesquisa.

P: Produtores que não querem enviar dados - Os produtores estão dispostos a preencher os dados. No entanto, eles não querem divulgar dados relacionados aos seus lucros. O que devo fazer?

R: Não é uma boa ideia forçar os produtores a enviar os dados. Sem a apresentação dos dados, os agricultores ainda têm a oportunidade de aumentar a consciencialização sobre a gestão agrícola. Portanto, um dos dois objetivos da Estudo de base, conforme explicado acima, é pelo menos alcançado. Pergunte a outros produtores se eles estão dispostos a enviar os dados para que você possa obter alguns dados concretos para processar e analisar.

Estudo de base - Parte 1 - Produção, renda e custo

Data: ___/___/___

Nome do Distrito: _____ Nome do Posto Administrativo: _____

Nome do grupo de agricultores: _____

Nome do Agricultor: _____ Masculino/Feminino: ___ Tel. No.: _____

Indique as informações das hortícolas (não inclua outras culturas, como milho e cana) da última colheita.

1. Nome da e da Cultura	2. Área da cultura em metro x metro (m ²) ou em ha 100m ² =0.01ha 1,000m ² =0.1ha 10,000m ² =1ha		3. Produção vendida no mercado em várias unidades (por exemplo, sacos, engradados, pacotes, alqueires etc.)	4. Produção vendida no mercado em kg (convertida em kg)	5. Produção vendida no mercado em kg por ha	6. Preço médio por unidade variada (moeda local por unidade)	7. Preço médio por kg (convertido em kg) na moeda local	8. Renda total em moeda local	9. Custo total de produção em moeda local (incluindo insumos, transporte, mão de obra, etc.)	10. Lucro líquido (lucro) em moeda local
1	2 a.	2 b.	3	4	4./2 b.	6	6./ conversão de unidades na caixa	(3. x 6.) ou (4. x7.)	9	8. – 9.
1ª Cultura:	M x M (m ²)	ha	(unidade:)	kg	kg	(unidade:)				
2ª Cultura:	M x M (m ²)	ha	(unidade:)	kg	kg	(unidade:)				
3ª Cultura:	M x M (m ²)	ha	(unidade:)	kg	kg	(unidade:)				
4ª Cultura:	M x M (m ²)	ha	(unidade:)	kg	kg	(unidade:)				

Indique conversões de unidade na caixa abaixo. (por exemplo) 1 saco de batata reno = 110 kg, 1 cabeça de repolho = 2 kg

<Exemplo>

Estudo de base Parte 1- Produção, Renda e Custo

Data: ___/___/___

Nome do Distrito: _____ Nome do Posto Administrativo: _____

Nome do Grupo dos Agricultores: _____

Nome do Agricultor: _____ Masculino/Feminino: ___ Tel. No.: _____

Indique as informações das hortícolas (não inclua outras culturas, como milho e cana) da última colheita.

1.Nome da Cultura e Variedade	2. Área da cultura em metro x metro (m2) ou em ha 100m2=0.01ha 1,000m2=0.1ha 10,000m2=1ha		3. Produção vendida no mercado em várias unidades (por exemplo, sacos, engradados, pacotes, alqueires etc.)	4. Produção vendida no mercado em kg (convertida em kg)	5. Produção vendida no mercado em kg por ha	6. Preço médio por unidade variada (moeda local por unidade)	7. Preço médio por kg (convertido em kg) na moeda local	8. Renda total em moeda local	9. Custo total de produção em moeda local (incluindo insumos, transporte, mão de obra, etc.)	10. Lucro líquido (lucro) em moeda local
1	2 a.	2 b.	3	4	4./2 b.	6.	6./unidade de conversão na caixa	(3. x 6.) ou (4. x7.)	9	8.-9.
1ª Cultura: Tomate Cal j	M x M (M ²) 20X100= 2,000m ²	0.2ha	100 (unidade: Caixa)	2,000kg	10,000kg	\$20 (unidade: Caixa)	\$1	\$2,000	\$700	\$1,300
2ª Cultura:	M x M (m ²)	ha	(unidade:)	kg	kg	(unidade:)				
3ª Cultura:	M x M (m ²)	ha	(unidade:)	kg	kg	(unidade:)				
4ª Cultura:	M x M (m ²)	ha	(unidade:)	kg	kg	(unidade:)				

Indique conversões de unidade na caixa abaixo. (por exemplo) 1 saco de batata reno = 110 kg, 1 cabeça de repolho = 2 kg

1 caixa de tomate = 20kg

Estudo de base Parte 2- Técnicas Agrícolas

Data: ___/___/___

Nome do Distrito: _____ Nome do Posto Administrativo: _____

Nome do Grupo dos Produtores: _____

Nome do Produtor: _____ Masculino/Feminino: ___ Tel. No.: _____

* Por favor assinala "SIM" ou "NÃO" nas seguintes questões. Fornece qualquer informação adicional na margem.

Etapas Pré e Pós Cultivo		Itens	Técnicas Agrícolas Propostas para Adoção	Sim	Não
1	Preparação Pré-Cultivo	P 1	Você faz a pesquisa de mercado para determinar as culturas a cultivar a cada época?		
		P 2	Você prepara e usa calendário (s) de colheita com base nos resultados da pesquisa de mercado?		
		P 3	Você realiza testes de solo pelo menos uma vez em dois anos para vegetais / flores anuais; ou antes do plantio de árvores frutíferas / flores perenes?		
		P 4	Você usa as práticas recomendadas de compostagem usando diferentes materiais orgânicos para fornecer os principais nutrientes: Nitrogênio (N), Fósforo (P) e Potássio (K) na preparação de composto / esterco?		
		P 5	Você usa material (s) de plantio (s) de qualidade recomendado (s) com uma ou mais das seguintes características: resistência e tolerância a doenças, alto rendimento, maturidade precoce, melhores sabores, tamanho e prazo de validade mais longo?		
2	Preparação da Terra	P 6	Você usa uma ou mais das seguintes práticas recomendadas de preparação da terra e gestão de pragas e doenças: solarização, lavoura frequente, profundidade apropriada da lavoura e minimização do movimento do solo para verificar possíveis pragas e doenças transmitidas pelo solo?		
		P 7	Você incorpora resíduos de colheitas pelo menos dois meses antes de plantar na fazenda durante a lavoura para melhorar a reciclagem de nutrientes?		
		P 8	Você incorpora composto/adubo ou fertilizante orgânico como aplicação basal pelo menos 1-2 semanas antes do plantio?		
3	Estabelecimento da Cultura(Plantio/ Transplante)	P 9	Você usa as práticas recomendadas para cultivar mudas de legumes / flores anuais ou usa mudas de árvores frutíferas / flores perenes criadas a partir de viveiros reconhecidos?		
		P 10	Você usa o espaçamento recomendado para plantio / transplante?		
		P 11	Você planta / transplanta usando as taxas recomendadas de aplicação de fertilizantes ?		
4	Gestão da Cultura	P 12	Você obedece a necessidade de água na lavoura através de um ou mais dos seguintes métodos de irrigação: regador, lata, gota-á-gota e sulco para atender ao requisito mínimo de água da lavoura?		
		P 13	Você faz a campinagem frequente e o uso de ferramentas apropriadas para campinagem na gestão de ervas daninhas ?		
		P 14	Você adota práticas apropriadas de cobertura :		

			pontualidade, tipo e taxa de aplicação recomendada e método de aplicação?		
		P 15	Você usa pelo menos duas das seguintes práticas de Gestão Integrado de Pragas (MIP) : cultural, biológico, físico e químico?		
		P 16	Você obedece e uso seguro e eficaz de pesticidas: doses apropriadas, pesticidas recomendados e intervalo de pré-colheita (PHI)?		
5	Colheita	P 17	Você usa pelo menos um dos seguintes índices de colheita : cor, tamanho, forma e firmeza?		
6	Manuseio Pós-Colheita	P 18	Você usa recipientes para colheita / armazenamento / transporte / materiais de embalagem padrão com as seguintes características: bem ventilados, fáceis de limpar e suaves, minimizando os danos?		
		P 19	Você aplica uma das seguintes técnicas de agregação de valor recomendadas: limpeza, classificação, classificação, embalagem ou processamento dos produtos?		
7	Análise de Custos e Renda	P 20	Você mantém registros dos custos de produção e vendas e realiza análises de custos e renda?		
8	Ação Coletiva	P 21	Você compra insumos agrícolas como sementes, fertilizantes e produtos químicos como em grupo (compras em grupo)?		
		P 22	Você organiza o transporte dos produtos coletivamente ou vende seus produtos coletivamente (venda em grupo)?		
		P 23	Como grupo, você seleciona as culturas-alvo e planifica estratégias de produção / marketing coletivamente com os membros do grupo?		

2.2. Fórum dos Intervenientes (Atividade Opcional)

Quatro Passos	Atividades
1. Compartilhe o objetivo com os produtores.	- Seminário de Sensibilização
2. A consciencialização dos produtores é aumentada.	- Estudo de Base Participativa - (opcional) Fórum dos Intervenientes - Pesquisa de Mercado
3. Produtores tomam decisões	--Seleção da Cultura Alvo - Criação de Calendário de Culturas
4. Os produtores adquirem habilidades.	-Treinamentos no Campo (Treinamento Prático)
Acompanhamento e monitoria (incluindo Estudo de Base Participativa Final)	

Estamos aqui.

Nota: Esta é uma "Atividade Opcional", o que significa que essa atividade deve ser realizada se (1) os implementadores acreditarem que é muito eficaz, considerando as situações socioeconômicas das áreas-alvo e (2) houver recursos humanos e financeiros suficientes para realizar esta atividade.

PORQUE? - Objetivos

O Fórum dos intervenientes tem dois propósitos: **(1) mostra aos agricultores uma oportunidade de negócio** que a horticultura pode trazer para eles e **(2) ajuda os agricultores a estabelecer vínculos de negócios** com diversos atores do mercado envolvidos nos negócios de horticultura.

O QUE? - Esboço

O Fórum dos intervenientes que decore apenas na metade do dia, irá convidar os representantes dos grupos de agricultores-alvo da SHEP e os intervenientes do mercado, como fornecedores de insumos agrícolas, compradores (Revendedores, intermediários, atacadistas, retalhistas, etc.), empresas de processamento de alimentos, exportadores, transportadores, instituições, organizações não-governamentais e assim por diante. Os agricultores visitam as bancas dos intervenientes do mercado e trocar informações por meio de conversas comerciais.

COMO? - Principais dicas de implementação

- Diferente de eventos de grande escala, como Feira-Agrícola, o Fórum dos intervenientes **deve restringir o número de participantes** para facilitar a comunicação entre os participantes selecionados.
- Somente os Intervenientes do mercado, como revendedores locais, que se tornariam futuros parceiros de negócios dos grupos de agricultores da SHEP devem ser convidados.
- Os extensionistas devem ajudar os agricultores nas negociações comerciais ativas com os intervenientes do mercado.
- **Os perfis dos participantes devem ser trocados previamente** para que os participantes possam iniciar as negociações comerciais imediatamente, sem desperdiçar muito tempo no fórum.

Aumentando a Motivação

Não nos sentimos intimidados, pois há um número limitado de

Apoio à Competência

Nossa equipe de extensão nos ajuda a ter uma conversa tranquila com os participantes.

Apoio ao Relacionamento

Podemos conversar sobre negócios com todos no fórum, desde que preparamos as perguntas com antecedência.

Apoio à Competência

PASSO - Passo - Procedimentos de implementação (tempo necessário: 3-4 horas)

1. (Preparação) Reserve uma sala de conferências para a realização do Fórum dos Intervenientes. **Dica!** Se for possível usar uma sala de conferência do governo para realizar o Fórum, o custo do aluguel pode ser substancialmente reduzido.
2. (Preparação) identifique e convide os intervenientes do mercado local para o Fórum. **Dica!** Convide apenas os intervenientes que desejam fazer negócio com os agricultores-alvo.
3. (Preparação) Peça aos grupos de agricultores que selecionem dois homens e duas mulheres para participarem do Fórum como representantes do grupo. **Dica!** Certifique-se de que os agricultores masculinos e femininos sejam escolhidos como representantes, pois uma equipe composta por ambos os sexos pode ampliar seus pontos de vista durante suas interações com os intervenientes do mercado.
4. (Preparação) Troque perfis dos participantes antes do dia do fórum. Peça os grupos dos agricultores para trazer amostras de seus produtos ao Fórum. As amostras devem ser demonstradas nas suas bancas.
5. (Preparação) No local do fórum, como por exemplo na sala de conferências do governo, prepare bancas com mesas e cadeiras suficientes para todos os participantes. **Dica!** Deve haver lugares suficientes para os participantes de cada banca, para que possam se concentrar nos debates sem serem perturbados.
6. Durante o Fórum, os representantes dos agricultores, acompanhados pela equipe de extensão, visitam bancas dos intervenientes do mercado para trocar informações e obter conhecimento das negociações.
7. Após o Fórum, os representantes do grupo organizam uma reunião de feedback em seu grupo para compartilhar o que aprenderam durante o Fórum.

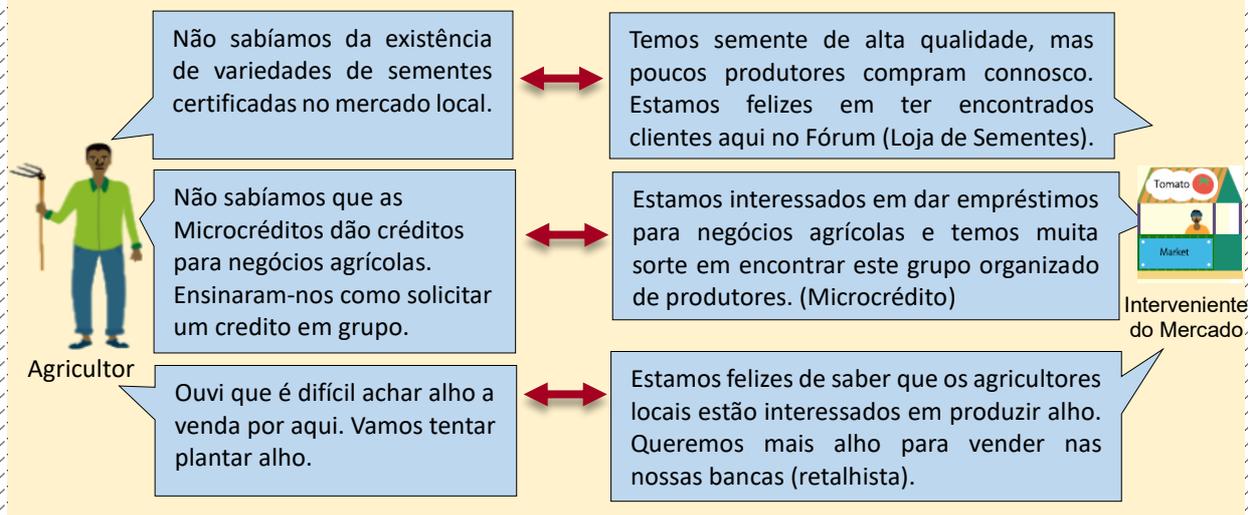
Produzimos essa variedade de tomates nos últimos anos. Você está interessado?



Eu não sabia que havia tantos produtores capazes produzir tomate neste distrito. Eu sempre comprei tomate importado. Vou passar a comprar tomate fresco localmente convosco.

Foto: Etiópia

Mitigando Informação Assimétrica



INOVAÇÃO - Costumes em vários Países/ Regiões

Alguns países organizaram fóruns dos intervenientes diferentemente dos do Quênia. Aqui estão alguns exemplos.

Quadro 6: Fórum de Comprador - Vendedor

Fórum comprador-vendedor - Convidando apenas compradores e vendedores **(Nepal e Malawi)**

<Por quê?> Havia uma desconfiança profunda e um mal-entendido entre agricultores e compradores de culturas hortícolas.

<Como?> Em vez de, ou ainda por cima, organizar um Fórum dos Intervenientes, os implementadores organizaram um fórum de compradores e vendedores no qual apenas agricultores e os compradores participaram.

<Resultados?> Os participantes puderam ter debates claros e entendiam melhor as posições um do outro. Eles superaram a desconfiança e o mal-entendido anterior e começaram a explorar soluções e perspectivas que beneficiam ambas as partes.



Foto: Malawi

Quadro 7: Muitos Representantes de Agricultores Participando do Fórum

Muitos representantes de agricultores participando do fórum **(Malawi, Etiópia)**

<Por quê?> Os agricultores-alvo no Malawi e na Etiópia tinham pouca confiança na comunicação com os intervenientes do mercado. Além disso, eles sentiam que não eram tão bons em explicar aos outros membros do grupo o que aprenderam nos treinamentos.

<Como?> Os implementadores convidaram mais de quatro representantes de cada grupo para participar do Formulário dos Intervenientes.

<Resultados?> Os agricultores se sentiam-se à vontade para interagir com os intervenientes do mercado. Após o Fórum, eles puderam explicar em detalhes o que aprenderam durante o Fórum aos seus colegas de grupo em uma reunião realizada na comunidade.



Foto: Malawi

Quadro 8: Demonstração de Ferramentas e Equipamentos que Facilitam o Trabalho

Demonstração de ferramentas e equipamentos que facilitam o trabalho no Fórum **(Palestina)**

<Por quê?> O trabalho pesado, especialmente para as agricultoras, era um problema sério na Palestina.

<Como?> Os implementadores convidaram empresas que vendem várias ferramentas e equipamentos agrícolas que facilitam o trabalho.

<Resultados?> Os grupos de agricultores decidiram comprar as ferramentas e equipamentos para que possam fazer seus trabalhos agrícolas com mais eficiência. As agricultoras beneficiaram-se particularmente de um treinamento de ferramentas e equipamentos para facilitar o trabalho.



Foto: Palestina

LISTA DE CONTROLE - Pontos a serem confirmados após esta atividade

- Os membros do grupo são informados das descobertas e resultados do fórum pelos representantes dos produtores que participaram do fórum.
- Os produtores -alvo compreendem várias oportunidades de negócios de agricultura de horticultura.
- Os agricultores-alvo ampliam suas redes de negócios com os intervenientes do mercado convidados para o fórum.
- Os agricultores-alvo mantêm contactos com os intervenientes do mercado convidadas para o fórum.
- A proporção entre homens e mulheres dos Intervenientes do mercado é equilibrada.
- A proporção homem / mulher dos representantes do grupo é equilibrada.
- A proporção homem / mulher dos participantes da reunião de feedback organizada no grupo de agricultores é equilibrada.

SOLUÇÃO DE PROBLEMAS - Soluções para problemas que ocorrem com frequência

P: Disposição de participar – Os intervenientes do mercado, como revendedores e retalhistas assim por diante não parecem tão interessados em participar do Fórum dos Intervenientes. Qual seria a motivação para eles virem ao Fórum?

R: Eles vêm ao fórum principalmente porque desejam expandir suas redes de negócios. Lembre-se, eles são pessoas muito ocupadas. Se eles não veem muitos benefícios em participar do fórum, como por exemplo, uma situação em que eles só conhecem um número muito limitado de grupos de agricultores no Fórum, eles perderão o interesse. Nesses casos, fazer visitas individuais aos intervenientes do mercado durante o exercício de pesquisa de mercado, em vez de organizar um Fórum pode ser melhor.

P: Debates não tão ativos - Os agricultores não podem ter debates ativos com os intervenientes do mercado. Por quê?

R: Pode haver várias razões. Os agricultores podem estar muito nervosos, pouco confiantes ou pouco acostumados a ter debates formais com alguém de fora da comunidade. A equipe de extensão precisa ajudar proactivamente nesse caso, para que as duas partes possam ter debates ativos.

P: Debates não construtivos - Compradores e agricultores começam a reclamar entre si dizendo coisas como "compradores não pagam um preço justo" ou "agricultores geralmente se escondem produtos podres no fundo do cesto". Numa situação em que eles não podem ter debates construtivos para resolver os problemas que estão tendo. O que deveríamos fazer?

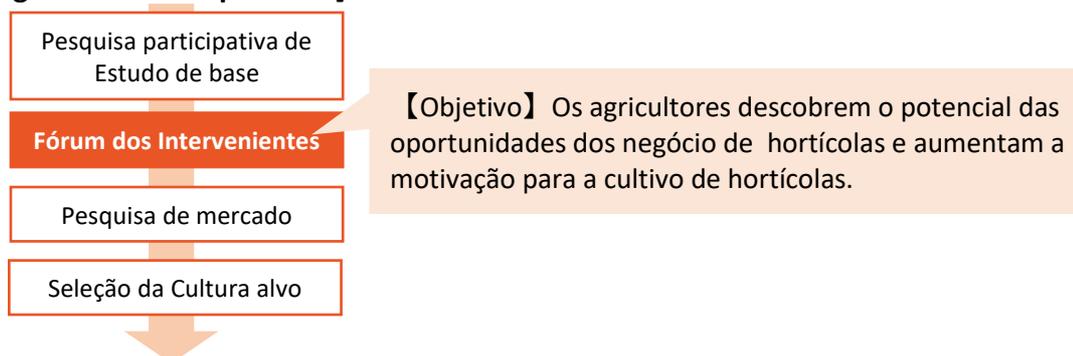
R: No início do Fórum, os implementadores são aconselhados a esclarecer aos participantes que o Fórum não é um lugar para culpar os outros. Pelo contrário, é uma oportunidade para os participantes encontrarem soluções para o problema que estão enfrentando.

No Nepal, os implementadores realizaram uma sessão plenária de brainstorming para listar os problemas comerciais comuns no início do fórum. Em seguida, durante as conversas individuais sobre negócios, pede-se aos participantes que se concentrem nas soluções dos problemas, para que eles possam ter como objetivo desenvolver uma situação em que todos saem ganhando.

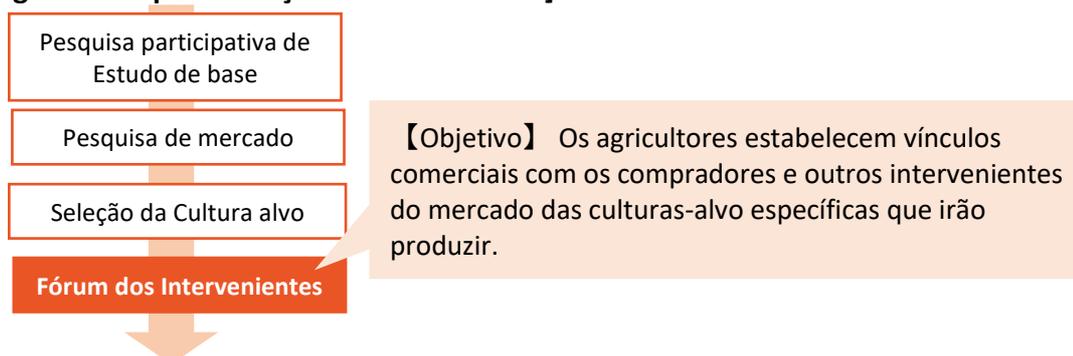
Coluna 3: Ordem Diferente, Finalidade Diferente

No Quênia, o Fórum dos intervenientes é organizado após a pesquisa participativa de linha de base, ou seja, numa fase inicial do treinamento na SHEP. Por outro lado, alguns países como Etiópia organiza o Fórum dos Intervenientes depois que os agricultores selecionam as culturas-alvo. Se o Fórum for organizado em um momento ou ordem diferente, seu objetivo também é diferente, conforme descrito abaixo.

[Fórum organizado na etapa inicial]



[Fórum organizado após a seleção de culturas-alvo]



Nota: Como os intervenientes do mercado são informadas sobre as culturas selecionadas e os interesses dos grupos de agricultores antes da realização do fórum, eles dispõem-se a participar do fórum para conhecer os agricultores como seus possíveis parceiros de negócios.

2.3. Pesquisa de Mercado

Quatro Passos	Atividades
1. Compartilhe o objetivo com os produtores.	- Seminário de Sensibilização
2. A consciencialização dos produtores é aumentada.	- Estudo de Base Participativa - (opcional) Fórum dos Intervenientes -Pesquisa de Mercado ← Estamos aqui.
3. Produtores tomam decisões	--Seleção da Cultura Alvo - Criação de Calendário de Culturas
4. Os produtores adquirem habilidades.	-Treinamentos no Campo (Treinamento Prático)
Acompanhamento e monitoria (incluindo Estudo de Base Participativa Final)	

PORQUE? - Objetivos

Na abordagem SHEP, pesquisas de mercado são conduzidas não por funcionários do governo ou especialistas externos, mas pelos próprios agricultores. O principal objetivo da pesquisa de mercado iniciada pelos agricultores da SHEP é incentivar os agricultores a **experiências práticas de compreensão de como os mercados operam e o que os mercados desejam dos produtores**. Ao mesmo tempo, conduzindo nas pesquisas de mercado, os agricultores poderão **criar um relacionamento com vários intervenientes do mercado**, como atacadistas, retalhistas, intermediários, etc., e ampliar sua rede interpessoal, o que pode contribuir para criar **uma situação em que todos saem a ganhar**.

O QUE? - Esboço

Os representantes dos agricultores escolhidos pelos grupos de agricultores participam do treinamento para aprender como realizar pesquisas de mercado. O treinamento inclui (1) explicações sobre como conduzir a pesquisa do mercado (2) exercício reais de pesquisas de mercado organizadas e realizadas em mercados locais. Após o treinamento, os representantes dos agricultores ensinam a outros membros do grupo o resultado da pesquisa de mercado, bem como a maneira de realizar pesquisas de mercado para que o grupo possa continuar a realizar pesquisas de mercado por conta própria, mesmo após o envolvimento da conclusão da SHEP. É importante lembrar que os implementadores da SHEP apenas fornecem aos agricultores a oportunidade de realizar uma "prática" de pesquisa de mercado. Após a "prática", os agricultores devem realizar repetidamente pesquisas "reais" de mercado, que são feitas pelos próprios agricultores sem a ajuda do governo.

COMO? - Principais dicas de implementação

- As pesquisas de mercado **devem ser conduzidas pelos agricultores**, não por funcionários do governo, com um formulário de questionário em mão.
- As pesquisas de mercado visam recolher **informações não apenas sobre preços de mercado**, mas também exigem qualidade e quantidade de produtos, flutuações sazonais de preços e negociações em quantidade, modo de pagamento, etc.
- Durante as pesquisas de mercado, os agricultores são incentivados a **estabelecer relacionamentos de negócios** com os intervenientes do mercado que conheceram no mercado.
- Os agricultores devem entender que a pesquisa de mercado **precisa ser realizado continuamente por eles próprios** sem a ajuda do governo.



Aumentando a Motivação

Entendemos a importância da pesquisa de mercado, praticando-a. Então, continuaremos fazendo isso sem depender da equipe do governo.

Apoio à Autonomia

Trocamos contactos com compradores e empresas de insumos. Sempre podemos ligar para eles e fazer perguntas.

Apoio ao Relacionamento

Agora sabemos quais perguntas devemos fazer aos compradores porque recebemos o formato de pesquisa que é fácil de seguir.

Apoio à Competência

PASSO - Procedimentos de implementação (tempo necessário: 3-4 horas)

1. (Preparação) Peça ao grupo de agricultores que selecione seus representantes (entrevistador, anotador e cronometrista, um total de três agricultores) que irão participar do treinamento da pesquisa de mercado.

Dica! Homens e mulheres devem ser selecionados como representantes. Devem ser selecionados agricultores alfabetizados para facilitar o treinamento. No entanto, experiências anteriores sugerem que, com ajuda de colegas agricultores alfabetizados, os analfabetos também podem trabalhar como representantes de grupos.

2. (Preparação) Obtenha permissão para realizar um exercício de pesquisa de mercado para gestores do mercado que os agricultores vão visitar. Se os implementadores da SHEP e extensionistas não estão tão familiarizados com a forma como as culturas são comercializadas no mercado, levem a cabo pesquisas preliminares de mercado entre os implementadores antes de levar os agricultores ao mercado. Investigue e escolha o(s) dia(s) mais adequado(s) da semana ou hora do dia para que os agricultores possam recolher com eficiência as informações necessárias.

3. Organize um treinamento para ensinar como levar a cabo a pesquisa de mercado, primeiro; palestras e, em seguida, um exercício de pesquisa de mercado em um mercado próximo.

4. Recapitule as informações dos agricultores recolhidos no mercado. Peça que compartilhem as informações com outros membros do grupo por um determinado período de tempo (por exemplo, dentro de uma semana após a pesquisa de mercado) para garantir que todos os membros do grupo terão acesso às informações obtidas pelos representantes.

Dica! Certifique-se de definir um prazo claro para compartilhar as informações com outros agricultores. A equipe de extensão deve ajudar os representantes a organizar uma reunião de compartilhamento de informações.



Foto: Quênia

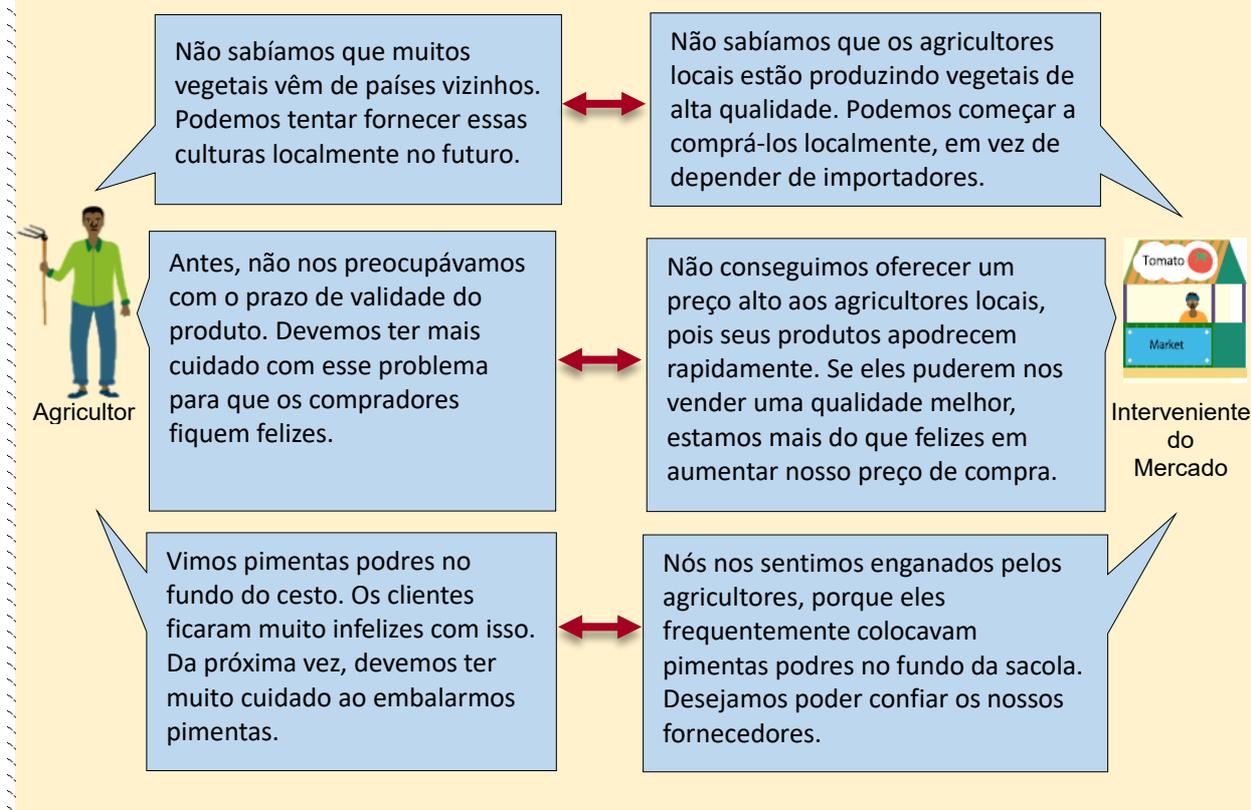
Eu não sabia que havia tantos produtores de repolho capazes neste distrito. Sempre comprei repolho de importadores. Eu deveria considerar comprar repolho fresco localmente de você.

Há alguns anos que produzimos esta variedade de couve. Você está interessado?



Foto: Quênia

Mitigando Informação Assimétrica



FORMATO - Questionário de pesquisa de mercado

Aqui está um exemplo de questionário de pesquisa de mercado. Além de preencher as colunas mostradas abaixo, os agricultores são incentivados a reunir outras informações relevantes que considerem importantes para eles. Nesse caso, instrua-os a anotar as informações obtidas em um espaço vazio na folha de questionário.

Nome e Contato do Revendedor de Produtos	Produto e Variedade	Qualidades do produto requeridos no mercado	Demanda máxima (meses)	Quantidade (kg) & Frequência (diária / semanal etc.) de fornecimento	Lugar de produção	Preço unitário de compra (USD / kg)	Modo de pagamento	Termos de pagamento	Desafios do mercado	Vontade do Revendedor em comprar o produto do grupo *

* Se sim, em quanto tempo? Se não, dê razões.

INOVAÇÃO – Costumes em vários países/regiões

Abaixo estão alguns exemplos de costumes inovadoras realizadas em vários países e regiões, cujas condições socioeconômicas são diferentes das do Quênia. Devido a essas alterações, elas excederam os resultados esperados.

Quadro 9: Visitando Várias Empresas e Organizações durante Pesquisas de Mercado

Visitas a várias empresas e organizações durante as pesquisas do mercado (Lesoto, Tanzânia e Zimbábue)

<Por quê?> A equipe de implementação da SHEP tinha limitações substanciais em termos financeiros e recursos humanos. A organização de fóruns dos intervenientes foi difícil devido a restrições de recursos.

<Como?> Durante o exercício de pesquisa de mercado, os implementadores organizaram visitas a várias empresas e organizações, como empresas de insumos agrícolas, empresas de exportação, hospitais, escolas, pousadas, supermercados, etc., que que não necessariamente se localizavam na mesma cidade ou em cidades próximas. Os agricultores visitaram e conheceram os principais intervenientes e compradores.

<Resultados?> O impacto que um Fórum de intervenientes poderia trazer foi obtido através deste método sem usar recursos financeiros e humanos extras para organizar um fórum formal.

Quadro 10: Ensaio pelos Agricultores antes do Exercício de Pesquisa de Mercado

Ensaio pelos agricultores antes do exercício de pesquisa de mercado (El Salvador)

<Por quê?> Na área alvo, a maioria dos os agricultores apenas venderam seus produtos a intermediários que vieram para suas hortas. Eles nunca haviam interagido com ninguém do mercado antes. Eles ficaram muito nervosos ao fazer perguntas às pessoas no mercado.

<Como?> Depois de ensinar como levar a cabo pesquisas do mercado, os implementadores pediram aos representantes dos agricultores para praticar fazer perguntas. Alguns desempenharam um papel de agricultor, outros desempenharam um papel de compradores no mercado.



Foto: El Salvador

<Resultados?> Os agricultores se sentiram mais à vontade e confiantes para fazer perguntas durante o exercício de pesquisa de mercado. Eles foram capazes de obter as informações que eles queriam dos compradores com muita confiança de si mesmo.

Quadro 11: Implementadores que Levam a Cabo Uma Pesquisa Preparatória de Mercado

Implementadores que levam a cabo uma pesquisa preparatória de mercado (El Salvador, África do Sul)

<Por quê?> Os implementadores não estavam tão familiarizados com as situações dos mercados locais.

<Como?> Os implementadores visitaram os mercados com antecedência e identificaram potenciais compradores, ou seja, aqueles que estavam dispostos a comprar legumes de pequenos agricultores. Eles também desenharam mapas simples dos mercados para que os agricultores pudessem encontrar facilmente esses potenciais compradores através dos mapas.

<Resultados?> Os agricultores foram capazes de localizar e identificar compradores que estavam dispostos a negociar com eles dentro de um espaço limitado de tempo durante o exercício de pesquisa de mercado.



Um mapa do mercado e explicações sobre potenciais compradores elaborado pelos implementadores SHEP em El Salvador

Quadro 12: Agricultores que Escolhem Mais de Seis Culturas para Investigar

Agricultores que escolhem mais de seis culturas para investigar (El Salvador e África do Sul)

<Por quê?> A área alvo enfrentava um alto nível de riscos relacionados ao clima e pragas / doenças na produção agrícola. A diversificação de culturas foi uma das principais prioridades para os agricultores na área. Assim, os agricultores-alvo estavam interessados na exploração da viabilidade financeira e técnica de vários tipos de culturas para melhorar a gestão de risco.



Foto: Quênia

<Como?> Enquanto os agricultores foram instruídos a selecionar cinco culturas-alvo para investigar no início da pesquisa de mercado, eles foram aconselhados a selecionar mais de seis culturas para examinar durante a pesquisa de mercado depois que os implementadores perceberam a necessidade de diversificação de culturas.

<Resultados?> Os agricultores foram capazes de encontrar possíveis culturas para plantar que não eram necessariamente familiares para eles após a pesquisa de mercado. Os implementadores apoiaram os agricultores fornecendo treinamento sobre técnicas de produção específicas para novas culturas que os agricultores escolheram como culturas-alvo. Assim, os agricultores foram capazes de se envolver na diversificação de culturas.

Quadro 13: Agricultores Analfabetos Escolhidos como Representantes para Pesquisas de Mercado

Agricultores analfabetos escolhidos como representantes para pesquisas de mercado (Etiópia e África do Sul)

<Por quê?> A maioria dos agricultores-alvo era analfabeta na área-alvo e aqueles membros motivados do grupo que poderiam liderar o grupo não necessariamente que fossem alfabetizados.

<Como?> O grupo de agricultores escolheu ambos os alfabetizados e analfabetos como representantes de grupos para o exercício de pesquisa de mercado.



Foto: Etiópia

<Resultados?> Os agricultores alfabetizados e analfabetos demonstraram pontos fortes diferentes. Por exemplo, agricultores alfabetizados tinham mais confiança em interagir com pessoas que não os conheciam. Eles também tomavam notas do que acontecia sem dificuldade. Por outro lado, os agricultores analfabetos tinham boas lembranças e eram muito observadores. Eles complementaram um ao outro e formaram boas equipes como pesquisadores. Além disso, escolher analfabetos agricultores como representantes de grupo, fortalecia, não apenas aqueles que foram escolhidos, mas também seus colegas analfabetos no grupo

Quadro 14: Realização de Pesquisas de Mercado nos Mercados Formais e Informais

Realização de pesquisas de mercado nos mercados formais e informais (África do Sul e Zimbábue)

<Por quê?> A área alvo tinha dois pontos distintos nos mercados: o mercado formal, como supermercados, e o mercado informal, como mercados locais ao ar livre. Os intervenientes do mercado e os requisitos de desses dois mercados eram muito diferentes.

<Como?> Os implementadores organizaram duas sessões de exercícios de pesquisa de mercado; um para o mercado formal e outro para o mercado informal. Eles organizaram uma pesquisa de mercado primeiro em um mercado informal, com o qual os agricultores estavam mais familiarizados, e depois em um mercado formal.



Foto: El Salvador

<Resultados?> Os agricultores foram capazes de entender diferentes mercados e tinham particular preferências em tipos, qualidade e quantidade de culturas. Eles, não conheciam o mercado formal, começaram a investigar a possibilidade de penetrar mercado formal, como supermercados, comparando cuidadosamente as oportunidades em mercados formais e informais.

LISTA DE CONTROL - Pontos a serem confirmados após esta atividade

- Os membros do grupo são informados das descobertas e resultados do exercício pesquisa de mercado feita pelos representantes dos agricultores que participaram da atividade.
- Os agricultores-alvo entendem que a pesquisa de mercado realizada desta vez é uma “prática” e as pesquisas “reais” de mercado devem ser realizadas a conta própria regularmente, sem ajuda do governo.
- Os agricultores-alvo mantêm contactos com as partes interessadas do mercado que visitaram durante a pesquisa de mercado.
- A proporção homem / mulher dos representantes do grupo é equilibrada.
- A proporção homem / mulher dos participantes da reunião de feedback organizada no grupo de agricultores é equilibrado.

SOLUÇÃO DE PROBLEMAS - Soluções para problemas que ocorrem com

frequência

P: Mercado local muito pequeno - O mercado local perto dos agricultores-alvo é muito pequeno e só vende batatas e cebolas. Depois de realizar a pesquisa de mercado, os agricultores ficaram desapontados porque não conseguiram aprender nada de novo. Como posso resolver esta situação?

R: Mesmo um pequeno mercado local pode fornecer muitas informações úteis para os agricultores. Por exemplo, se entrevistados adequadamente, os intervenientes do mercado podem fornecer aos agricultores informações como mudança sazonal da demanda, flutuação anual de preços, origens diferentes dos produtos, dependendo das estações do ano, forma preferida, variedade, tamanho, etc. Os agricultores também podem fortalecer seu relacionamento com os intervenientes do mercado



Foto: Takeshi Kuno/ JICA Quênia

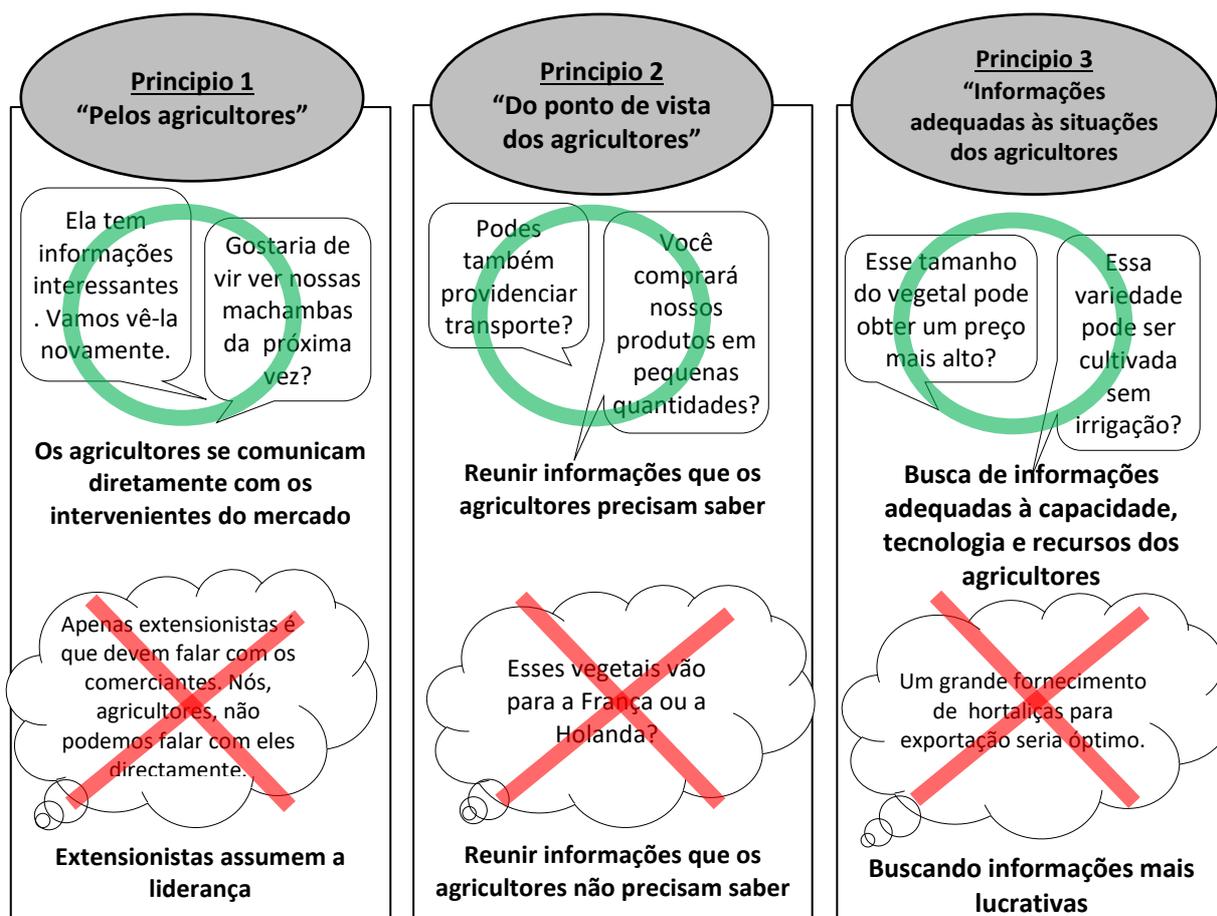
local, realizando pesquisas de mercado regularmente. Portanto, geralmente é um bom ponto de partida visitar o mercado local mais próximo para fins de exercício de pesquisa de mercado. No entanto, se você e os agricultores sentirem que seria mais benéfico visitar diferentes mercados, por exemplo, nas proximidades de grandes cidades, vocês podem visitar. Após realizar a pesquisa de mercado nesses locais, é mais provável que os agricultores continuem visitando outros mercados se estiverem convencidos de que vale a pena o tempo e os custos de transporte. Outro ponto importante é que um "mercado" não significa necessariamente um mercado físico. Os mercados podem ser vendedores ambulantes ou instituições, como escolas, hospitais, prisões, etc. Se os agricultores os mercados próximos não oferecerem muitas informações úteis, tente entrar em contacto com esses possíveis compradores em sua localidade.

- P: Difícil obter informações sobre preços** - Os revendedores do mercado não fornecem informações sobre os preços de venda reais ou os preços de compra. Eles são muito secretos sobre o lucro que estão obtendo. Existe uma maneira de obter informações precisas sobre preços?
- R: É natural que os Revendedores relutem em divulgar informações sobre seus lucros. Em vez de focar suas perguntas em querer saber quanto eles ganham, pergunte questões gerais, como flutuações anuais de preços de produtos específicos. Você pode também querer perguntar aos compradores por quanto é que pagaram pelo produto que você está investigando.
- P: Diferentes níveis de motivação dentro de Grupo de Agricultores** - Enquanto o grupo representante estiver muito ciente das demandas e exigências do mercado, após a conclusão bem-sucedida do exercício de pesquisa de mercado, os outros membros do grupo não parecem estar motivados. Por quê?
- R: Você se certificou de que os representantes do grupo compartilharam as informações obtidas durante a pesquisa de mercado com outros membros do grupo? Deve ser obrigatório para os representantes para fornecer informações a outros membros do grupo para que eles não "Monopolizem" informações úteis. Por favor, deve definir uma regra, por exemplo, que os representantes devem realizar uma reunião de grupo uma vez por semana após a pesquisa de mercado para compartilhar o que encontraram durante a pesquisa de mercado.

Coluna 4: Três Princípios da SHEP para Pesquisa de Mercado

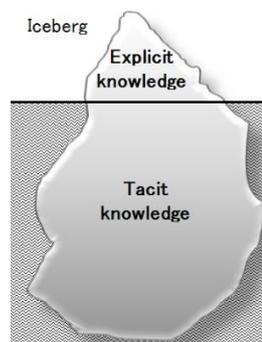


A pesquisa de mercado na abordagem SHEP demonstra os três aspectos mais importantes "Princípios" que enfatizam o apoio aos agricultores da necessidade psicológica de autonomia e competência. Os três princípios são: recolha de informações (1) adequadas às situações dos agricultores, (2) do ponto de vista dos agricultores, (3) pelos agricultores, a fim de explorar as possibilidades e opções de negócios. Diferentemente da noção convencional de pesquisas de mercado, a pesquisa de mercado na SHEP não se refere apenas à obtenção de preços de mercado. Pelo contrário, trata-se de encontrar opções e potencial de negócios. Os três princípios da SHEP em pesquisas de mercado são mostrados no diagrama abaixo, onde comparações entre os exemplos de conformidade e as de não conformidade em cada um dos princípios são explicadas.



Entre os três princípios, talvez o mais vital de todos seja o elemento de pesquisas "levado a cabo pelos agricultores". A autonomia dos agricultores e a propriedade de pesquisas de mercado são extremamente cruciais para o sucesso das atividades da SHEP.

Pesquisa de mercado da SHEP, que tenta capturar não apenas os preços de mercado, mas também informações multidimensionais do mercado, é, de facto, projetado para descobrir "conhecimento tácito" que o mercado possui. Para acessar, sentir e entender o conhecimento tácito, é necessário compartilhar experiências e dialogar com aqueles que possuem esse conhecimento tácito. Nesse sentido, é importante que os agricultores entrem no mercado eles mesmos e observar/ter conversas diretas com os intervenientes do mercado, como compradores, intermediários, e assim por diante. É por isso que é crítico para os próprios agricultores a fazer pesquisas de mercado. A pesquisa de mercado na SHEP é descobrir o conhecimento tácito do mercado, que é relevante e benéfico para os agricultores-alvo. Em outras palavras, a pesquisa de mercado na SHEP é utilizar e compartilhar o conhecimento



tácito dos agricultores com o conhecimento tácito do mercado. Os dois tipos de conhecimento tácito serão efetivamente combinados e transformados em novos conhecimentos no processo de pesquisa de mercado.

Aqui estão alguns comentários de agricultores que realizaram pesquisas de mercado com sucesso, seguindo os três princípios

- Percebemos que deveríamos fazer a colheita de cenouras mais cedo do que costumamos fazer. As cenouras menores têm melhor sabor e são vendidas a um preço mais alto que as cenouras maiores.
- Descobrimos que devemos fazer a colheita de cenouras bem cedo pela manhã, quando ainda está escuro. As cenouras duram mais quando colhidas dessa maneira. Os compradores estão dispostos a comprar essas cenouras e nos dar um melhor preço.
- Percebemos que é menos arriscado fornecer produtos ao mercado constantemente durante a colheita do que fornecer uma grande quantidade ao mesmo tempo.
- Estamos convencidos de que sementes certificadas e sementes híbridas podem produzir vegetais de melhor qualidade, o que significa que podemos vendê-los a um preço mais alto.
- Entendemos que o momento do plantio é importante. Devemos plantar sementes no momento certo ou usar sementes de variedades de amadurecimento rápido, para que possamos colher nos meses de pico de demanda.
- Descobrimos que, para o mercado atacadista, é preferível uma variedade de repolho com uma vida útil longa. Por outro lado, é preferida uma variedade de repolho doce e suculento, adequado para salada, para os retalhistas, mesmo que tenha um prazo de validade mais curto.
- Nós conhecemos um intermediário durante a pesquisa de mercado. Obtivemos informações sobre tamanhos preferidos de batatas. Depois disso, o intermediário começou a vir regularmente a nossas machambas para comprar batatas a um preço alto.
- Durante a pesquisa de mercado, percebemos entre vários produtos de banana que os biscoitos de banana eram mais populares nessa localidade. Depois disso, começamos a produzir um pequeno pacote de biscoitos de banana, que o mercado existente não possuía. O pacote tornou-se o mais vendido na loja do nosso grupo e muitas crianças locais adoram esse pacote de biscoitos.
- Os retalhistas nos disseram que não desejam comprar produtos de pequenos produtores porque não o ajudam a carregar os produtos quando eles vão comprar nas suas machambas. Por outro lado, produtores de médio a grande porte sempre têm alguém disponível na machamba para dar uma mão. Depois de ouvir essa história, garantimos que vários membros do grupo devem ajudar os revendedores durante o processo de carregamento. Os retalhistas agora compram nossos produtos.



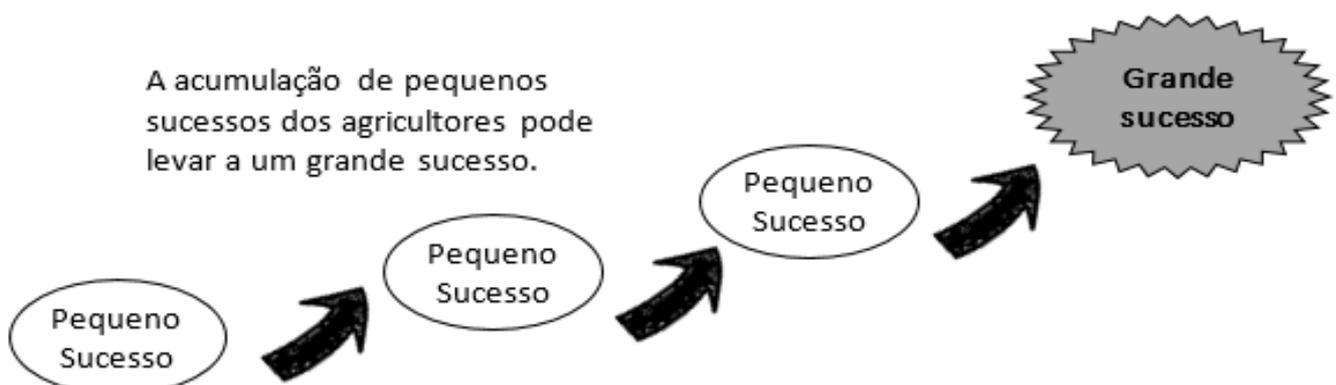
Foto: Quênia



Foto: Quênia

Para alguns, as informações que os agricultores obtiveram durante a pesquisa de mercado, como mostrado acima, podem parecer bastante insignificante. No entanto, se você examinar atentamente a natureza das informações, percebe que as informações obtidas pelos agricultores podem ser utilizadas pelos agricultores (1) imediatamente e (2) com o mínimo recursos adicionais. Portanto, essas informações podem facilmente levar os pequenos agricultores ao sucesso.

Pequenos sucessos incrementais são importantes para alcançar objetivos maiores ao longo do tempo.



Questionário de Pesquisa de Mercado

Data: ___/___/___

Nome do Distrito: _____ Nome do Posto Administrativo:

Nome do Grupo de Agricultores:

Pesquisa de Mercado Realizada por (nomes dos representantes dos agricultores) :

Nome e Contacto do revendedor de Produtos	Produção e Variedade	Qualidades do Produto Requeridos no Mercado	Demanda máxima (meses)	Quantidade e frequência (diária / semanal etc.) de fornecimento	Preço unitário por kg	Modo de pagamento	Termos de pagamento	Desafios de mercado	Vontade do revendedor em comprar o produto do grupo

<Exemplo>

Questionário de Pesquisa de Mercado

Data: ___/___/___

Nome do Distrito: _____ Nome do Posto Administrativo: _____

Nome do Grupo dos Produtores: _____

Pesquisa do Mercado Conduzida por (nomes do Agricultor representante) :

Nome e Contacto do revendedor de Produtos	Produção e Variedade	Qualidades do Produto Requeridos no Mercado	Demanda máxima (meses)	Quantidade e frequência (diária / semanal etc.) de fornecimento	Preço unitário por kg	Modo de pagamento	Termos de pagamento	Desafios de mercado	Vontade do revendedor em comprar o produto do grupo
Sr. S. K. Mwai (0722-xxxxxx)	Tomate (Qualquer variedade)	-Tamanho médio -Meio amadurecido	Março, Abril, & Maio	1,000 kg/semana	1 dólar	Em dinheiro	Em dinheiro na entrega	Armazéns não adequados	Querem
Sra. J. O. Ouma (0736-xxxxxx)	Tomate (cal j)	-Tamanho grande -Meio amadurecido	Fevereiro & Março	2,500 kg/semana	1.20 dólares	Em dinheiro	Duas semanas depois da entrega	Armazéns não adequados	Querem
Sra. O. J. Aduu (0720-xxxxxx)	Tomate (cal j)	-Tamanho médio -Meio amadurecido	Dezembro & Janeiro	2,500 kg/semana	1.15 dólares	Em dinheiro	Uma semana depois da entrega	N/A	Não querem

3. 3º passo - Os Agricultores Tomam Decisões

Após a realização das oportunidades de negócios na Etapa 2, os agricultores passam para a próxima etapa, a Etapa 3, onde tomam decisões importantes em seus negócios de horticultura.

As decisões incluem seu plano sobre quais culturas cultivar, a que horas, em que quantidade e qualidade, e assim por diante. As decisões são baseadas em consenso de grupo e várias ações para facilitar a produção e o marketing eficientes serão discutidas e acordadas pelos membros do grupo de agricultores. O papel dos implementadores da SHEP não é tomar decisões pelos agricultores, em vez disso, ajudar os agricultores a tomar as decisões corretas, fornecendo orientação e conhecimentos especializados em agricultura.

3.1. Seleção da Cultura-Alvo

Quatro Passos	Atividades
1. Compartilhe o objetivo com os produtores.	- Seminário de Sensibilização
2. A consciencialização dos produtores é aumentada.	- Estudo de Base Participativa - (opcional) Fórum dos Intervenientes - Pesquisa de Mercado
3. Produtores tomam decisões	- Seleção da Cultura Alvo ← Estamos aqui - Criação de Calendário de Culturas
4. Os produtores adquirem habilidades.	- Treinamentos no Campo (Treinamento Prático)
Acompanhamento e monitoria (incluindo Estudo de Base Participativa Final)	

PORQUE? - Objetivos

A Seleção de Culturas -Alvo é realizada para que os grupos de agricultores possam identificar coletivamente os tipos específicos de culturas exigidas pelo mercado. Os agricultores concordam em produzir e comercializar as culturas identificadas como um grupo.

O QUE? - Esboço

Os grupos de agricultores selecionam as culturas hortícolas-alvo com base em suas descobertas durante a pesquisa de mercado. Os grupos discutem suas culturas preferidas e constroem um consenso sobre a cultura que irão cultivar em grupo. A equipe de extensão, como especialista em produção agrícola, oferece aconselhamento ao grupo durante o processo de seleção de culturas.

COMO? - Principais dicas de implementação

- Os grupos de agricultores discutem suas oportunidades agrícolas futuras e **tomar decisões sobre as culturas-alvo com base em suas atividades da SHEP anteriores, em particular na pesquisa de mercado.**
- A equipe de extensão **oferece conselhos e sugestões úteis, particularmente na área de adequação agro-ecológica de culturas específicas**, para que os agricultores possam fazer uma decisão na escolha das culturas-alvo.



Aumentando a Motivação

Obtivemos informações úteis durante pesquisas de mercado. Estamos emocionados em querer escolher quais as melhores culturas para cultivarmos.

Apoio à Autonomia

Podemos escolher as culturas-alvo mais apropriadas, porque nossa equipe de extensão nos forneceu informações científicas que não conhecíamos. Estamos felizes em receber esse conselho.

Apoio à Competência e ao Relacionamento

PASSO - Procedimentos de implementação (tempo necessário: 2-3 horas)

1. Organize uma reunião e convide, se a circunstância permitir, os membros e seus cônjuges. **Dica!** Convidar os cônjuges dos membros facilita a tomada de decisões eficaz, pois os cônjuges também têm uma forte participação na produção de vegetais.
2. Peça ao grupo de agricultores para debater as conclusões da pesquisa de mercado e preencher as informações de algumas culturas promissoras na Folha de Seleção de Culturas Alvo. **Dica!** De moda a preencher a Folha, os agricultores podem precisar consultar os resultados da pesquisa de mercado e pesquisa de linha de base. Disponibilize esses documentos durante a seleção da cultura alvo.
3. O grupo de agricultores discute vantagens e desvantagens de escolher as culturas listadas como uma colheita alvo. As culturas-alvo a serem selecionadas devem ser fáceis de cultivar, adequadas às condições locais de cultivo, acessíveis e ter requisitos técnicos adequados. **Dica!** A equipe de extensão deve aconselhar sobre a adequação da cultura e questões para que os agricultores não escolham culturas apenas com base em sua lucratividade.
4. Cada membro do grupo vota em suas culturas preferidas (votação às cegas) - escreva o nome de sua primeira e segunda cultura preferida no boletim de voto. A maioria, de preferência mais de 70%, os membros do grupo devem participar desse processo para obter um consenso entre os membros do grupo. Em seguida, para a 2ª colheita, repita o processo acima. Classifique a cultura de acordo com o número de votos e escolha duas ou três culturas-alvo. **Dica!** A equipe de extensão deve garantir que membros poderosos do grupo, como líderes de grupo, idosos ou membros com boa educação, não influenciem a decisão do grupo.

Por que não escolhermos essas duas culturas que são mais rentáveis?



Foto: Malawi

Um momento! Vocês sabiam que essas culturas não crescem bem em climas quentes? Eu também vi muitos agricultores nesta área a sofrerem com infestação de pragas daquela cultura. É muito arriscado escolher essas duas culturas.

FORMATO - Folha de seleção de cultura-alvo

Aqui está a folha de seleção de cultura-alvo. O número de culturas / variedades a serem analisadas depende dos resultados da pesquisa de mercado. No entanto, esteja ciente das restrições de tempo. Pode ser necessário muito tempo para analisar todas as culturas que os agricultores investigaram durante a pesquisa de mercado. Nesse caso, escolha os mais promissores para uma análise detalhada.

Colheita / Variedade	Consumido por moradores locais ou não	Experiência no cultivo da cultura	Mês de plantio / período de maturidade	Principais desafios de produção	Rendimento médio comercializável por ha (kg)	Preço unitário médio (USD / kg)	Renda total por ha (USD)	Custo de produção por ha (USD)	Lucro líquido estimado por ha (USD)	Principais mercados	Exigências do mercado (qualidade / quantidade)	Observações	Ranking

INOVAÇÃO – Costumes em vários países / regiões

Abaixo estão alguns exemplos de costumes inovadoras realizadas em vários países e regiões na escolha das culturas-alvo.

Quadro 15: Escolha de Culturas-Alvo para Duas Estações Diferentes

Escolhendo culturas-alvo para duas estações diferentes

(Ruanda)

<Por quê?> Ruanda tem duas estações principais para a produção de vegetais e as culturas cultivadas em cada época são muito diferentes.

<Como?> Os implementadores pediram aos grupos de agricultores que selecionassem as culturas-alvo para cada época.

<Resultados?> Os agricultores puderam escolher as melhores colheitas para cada época. Agora eles podem planificar melhor do que antes.



Foto: Ruanda

Quadro 16: Orçamento da colheita

Orçamento da colheita

(Palestina)

<Por quê?> Para escolher as culturas-alvo certas, os agricultores queriam examinar em detalhes a lucratividade de algumas culturas importantes.

<Como?> Os grupos de agricultores, apoiados pela equipe de extensão, realizaram cálculos de renda e custo de algumas das principais culturas com base nas habilidades literárias e de numeração dos agricultores e conduziram o "orçamento das culturas", que era uma análise de rentabilidade específica da cultura.

<Resultados?> Os agricultores ficaram mais confiantes na seleção das culturas-alvo certas. O exercício de cálculo também aprimorou as habilidades de gestão de negócios dos agricultores.



Foto: Palestina

LISTA DE CONTROLE - Pontos a serem confirmados após esta atividade

- Os agricultores-alvo compreendem os métodos de seleção de culturas-alvo.
- Os agricultores-alvo entendem que não apenas a lucratividade, mas também as condições agro-ecológicas, bem como suas habilidades técnicas e capacidade financeira, precisam ser levadas em consideração na escolha das culturas a serem cultivadas.
- Os grupos-alvo concordam em realizar a seleção de culturas-alvo regularmente no futuro.
- Ratio de proporção homem / mulher dos participantes é equilibrada.
- É garantida a qualidade da participação de membros masculinos e femininos na tomada de decisões.
- (opcional) Membros cônjuges dos estão envolvidos na tomada de decisões.

SOLUÇÃO DE PROBLEMAS - Soluções para problemas que ocorrem com frequência

P: Empate – O que devo fazer se várias colheitas obtiverem o mesmo número de votos que da cultura alvo?

R: Peça aos agricultores para votar novamente. Desta vez, eles votarão apenas nas culturas que obtiverem o mesmo número de votos.

P: Preocupado com o excesso de oferta - Receio que a seleção de duas ou três culturas-alvo leve ao excesso de oferta no mercado local, o que reduz o preço no final.

R: Durante a pesquisa de mercado, os agricultores recolhem informações, juntamente com outras informações, sobre a quantidade de culturas que o mercado-alvo pode absorver. Portanto, os agricultores devem poder julgar qual é a quantidade para qual mercado, em que momento. A seleção de algumas culturas-alvo não necessariamente satura o mercado local, desde que os agricultores saibam quando e qual quantidade eles devem fornecer ao mercado.

P: Cultura não selecionada - Os agricultores me perguntaram se eles tinham permissão para plantar culturas que não foram selecionadas pelo grupo. O que devo responder?

R: A seleção das culturas-alvo significa que os agricultores podem receber treinamento intensivo sobre essas culturas da equipe de extensão. Os grupos de agricultores também podem planificar o marketing coletivo para as culturas selecionadas. Os agricultores, por outro lado, são livres para cultivar qualquer outra colheita que desejarem. É possível que eles não consigam receber treinamentos e oportunidades específicas para cada cultura para realizar uma planificação em grupo para tais culturas.

Folha de seleção da cultura-alvo

Data: ___/___/___

Nome do Distrito: _____ Nome do Posto Administrativo:

Nome do Grupo de Agricultores:

Cultura / Variedade	Consumido por moradores locais ou não	Experiência no cultivo da cultura	Mês de plantio/ período de maturidade	Principais desafios de produção	Rendimento médio comercializável por ha (kg)	Preço unitário médio (USD / kg)	Renda total por ha (USD)	Custo de produção por ha (USD)	Lucro líquido estimado por ha (USD)	Principais mercados	Exigências do mercado (qualidade / quantidade)	Observações	Ranking

<Exemplo>

Seleção de cultura-alvo

Data: ___/___/___

Nome do Distrito: _____ Nome do Posto Administrativo: _____

Nome do Grupo de Agricultores: _____

Cultura / Variedade	Consumido por moradores locais ou não	Experiência no cultivo da cultura	Mês de plantio/ período de maturidade	Principais desafios de produção	Rendimento médio comercializável por ha (kg)	Preço unitário médio (USD / kg)	Renda total por ha (USD)	Custo de produção por ha (USD)	Lucro líquido estimado por ha (USD)	Principais mercados	Exigências do mercado (qualidade / quantidade)	Observações	Ranking
Cenouras / Nantes	sim	sim	Março e Julho / 3 meses	Mosca da ferrugem da cenoura (praga que afeta raízes)	10,000	0.20	2,000	825	1,175	Mercado X Mercado Y	Mercado X: 300kg na quinta-feira Mercado Y: 200 kg na segunda-feira	Pequenos podem ser vendidos na aldeia, Resistentes a doenças	3
Espinafre / Corneta	sim	sim	Março / 3 meses	Alto custo da semente	22,500	0.15	3,375	1,000	2,375	Mercado Y Retalhista Z	Mercado Y: 500 kg na segunda-feira Retalhista Z: 100kg na quarta-feira	Retalhista Z vem para a machamba	1
Cebolinha / Lisboa Branca	sim	sim	Fevereiro e Junho / 1 mês	Nenhum	5,000	0.10	500	75	425	Mercado X Mercado Y	Mercado X: 600kg na quinta-feira Mercado Y: 400kg na segunda-feira	Fácil de cultivar	
Couve / Mil Cabeça	sim	sim	Março / 3 meses	Mancha preta (mancha da folha)	20,000	0.15	3,000	1,000	2,000	Mercado X Mercado Y	Mercado X: 600kg na quinta-feira Mercado Y: 200 kg na segunda-feira	Pode ser vendido na vila	2

3.2. Criação de Calendário de Cultura

Quatro Passos	Atividades
1. Compartilhe o objetivo com os produtores.	- Seminário de Sensibilização
2. A consciencialização dos produtores é aumentada.	- Estudo de Base Participativa - (opcional) Fórum dos Intervenientes - Pesquisa de Mercado
3. Produtores tomam decisões	- Seleção da Cultura Alvo - Criação de Calendário de Culturas
4. Os produtores adquirem habilidades.	- Treinamentos no Campo (Treinamento Prático)
Acompanhamento e monitoria (incluindo Estudo de Base Participativa Final)	

Estamos aqui

PORQUE? - Objetivos

A criação de calendário de cultura permite que o grupo de agricultores planifique ações futuras como um grupo em termos de produção e comercialização das culturas-alvo selecionadas na atividade anterior.

O QUE? - Esboço

Os grupos de agricultores fazem um plano anual de produção, bem como as atividades de marketing como um grupo focado nas culturas-alvo que eles selecionaram anteriormente. O plano inclui ações coletivas a serem tomadas para a produção e comercialização de culturas, bem como outras atividades em grupo que facilitam os negócios agrícolas dos grupos.

COMO? - Principais dicas de implementação

- Os grupos de agricultores discutem e decidem a melhor maneira de realizar negócios agrícolas sustentáveis, estabelecendo um plano anual específico de produção e comercialização para as culturas-alvo. O plano também inclui outras atividades a serem conduzidas como um grupo que facilitará a geração de mais renda com a horticultura (Figura 7).
- A equipe de extensão certifica que se faça um plano realista e possível, considerando a capacidade atual do grupo de agricultores.



Aumentando a Motivação

Agora estamos determinados a cultivar as culturas-alvo com sucesso. Podemos planificar várias actividades de produção e marketing como um grupo.

Apoio à Autonomia

Nossa equipe de extensão nos dá conselhos para tornar o plano realista. Confiamos neles, porque seus conselhos são direto ao ponto. Somos capazes de fazer um bom plano.

Apoio à Competência e ao Relacionamento

Calendário da cultura como eixo para o Trabalho em Grupo



Figura 7: Itens a serem Abordados no Calendário de Cultura

PASSO - Procedimentos de implementação (tempo necessário: 2-3 horas)

1. De acordo com o formato Calendário de Culturas, os grupos de agricultores decidem primeiro quais mudanças eles desejam fazer em relação às culturas-alvo. As mudanças, tanto na produção quanto na comercialização, incluem mudanças e / ou aprimoramentos de culturas / variedades, qualidade, quantidade, época da colheita, compradores e outros, como embalagens.
2. Depois de decidir quais mudanças eles desejam alcançar, os grupos de agricultores fazem um plano anual especificando ações mensais a serem tomadas em termos de (1) produção, (2) marketing e gestão de negócios e (3) outras atividades do grupo com foco no objetivo cultivo.

Dica! *A equipe de extensão ajuda os grupos de agricultores a se lembrarem do que aprenderam durante as atividades anteriores da SHEP, como informações de mercado, habilidades de manutenção de registros etc., para que possam utilizar esse conhecimento na planificação de ações concretas.*

Se quisermos mudar a variedade de tomates, devemos começar a comprar em grupo, pois isso pode reduzir os custos de sementes e fertilizantes.

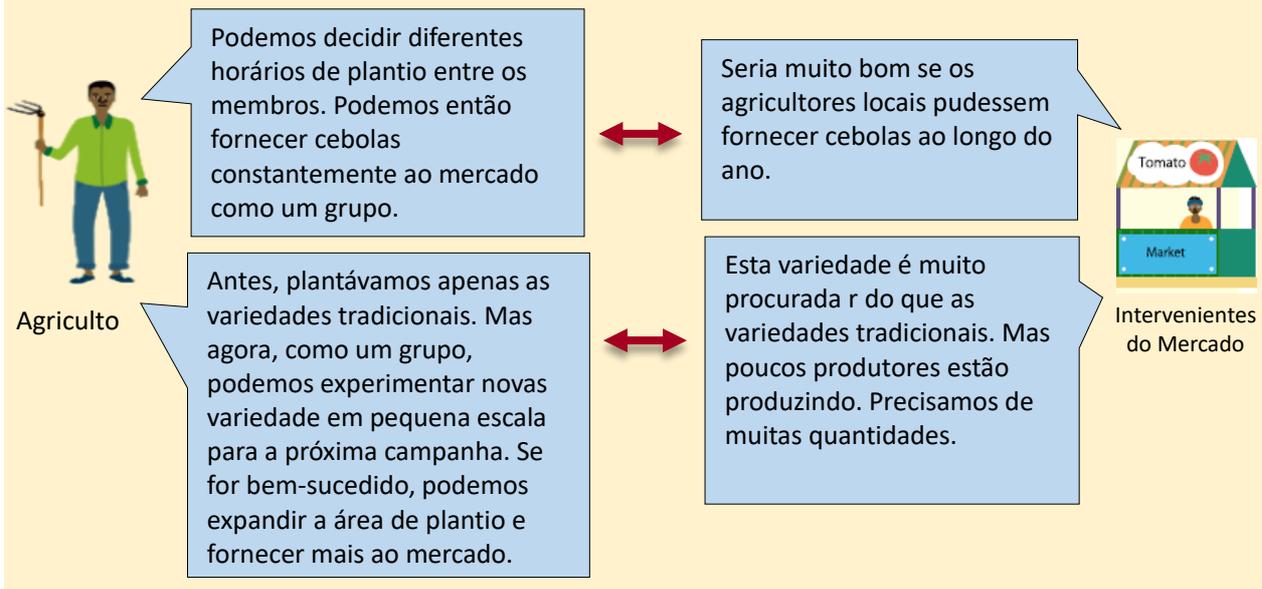
Isso é verdade. Deveríamos começar a economizar dinheiro como que o grupo compre insumos agrícolas juntos.

Também podemos providenciar o transporte como um grupo no momento da colheita.



Foto: Malawi

Mitigando Informação Assimétrica



FORMATO - Calendário de cultura

Aqui está o formato do calendário de cultura. Antes de tudo, os grupos decidem o que querem mudar ou melhorar e marque os quadrados correspondentes na parte superior do calendário. Em seguida, eles escrevem ações mensais específicas para a produção e comercialização das culturas-alvo. Eles também identificam quaisquer outras atividades de grupo relevantes que contribuam para a produção e comercialização das culturas. Se o grupo estiver trabalhando em mais de três culturas-alvo, crie novas linhas para acomodar mais culturas-alvo.

Estamos melhorando e / ou alterando o Cultivo / Variedade, Qualidade, Quantidade, Tempo de colheita, Compradores, Outros (especificar):

		Mês											
Produção	1ª Cultura()												
	2ª Cultura ()												
	3ª Cultura ()												
Marketing e Gestão de Negócios													
Atividades em grupo / Outros													

LISTA DE CONTROLE - Pontos a serem confirmados após esta atividade

- Os agricultores-alvo compreendem os métodos de criação do calendário das culturas.
- Cada um dos membros do grupo entende quais ações e funções específicas ele ou ela estará executando de acordo com o calendário de cultura do grupo.
- Os grupos-alvo concordam em realizar o calendário das épocas regularmente no futuro.
- A proporção homem-mulher dos participantes é equilibrada.
- É garantida a qualidade da participação de membros masculinos e femininos na tomada de decisões.
- (opcional) Os membros cônjuges estão envolvidos na tomada de decisões.

INOVAÇÃO – Costumes em vários países / regiões

Abaixo estão alguns exemplos de costumes inovadora na criação do Calendário de cultura.

Quadro 17: Desenvolvimento da Tabela de Pico de Demanda

Desenvolvimento da Tabela de Pico de Demanda (Tanzânia)

<Por quê?> Para entender quando as culturas serão produzidas para obter preços mais altos no mercado, os agricultores pesquisaram as flutuações anuais dos preços das principais culturas.

<Como?> Os grupos de agricultores, apoiados pela equipe de extensão, desenvolveram um calendário simples que mostrava em que mês uma cultura custaria mais caro do que outras. Eles destacaram as estações de pico de demanda / preços altos no calendário.

<Resultados?> Com a demonstração deste calendário na Sede da Vila, muitos agricultores conseguiram identificar possíveis culturas para comercialização ao longo de um ano, incluindo os tipos de culturas a serem produzidas e o momento da colheita.

	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JULAI	AUG	SEPT	OCTO	NOV	DEC
		karoti	karoti									
		brokori	brokoi				brokori	brokori	brokori	brokori	brokori	brokori
		cowflower	cowflower				cowflower	cowflower	cowflower	cowflower	cowflower	cowflower
		Lettuce	Lettuce	Lettuce			Lettuce	Lettuce	Lettuce	Lettuce	Lettuce	Lettuce
		zucchini	zucchini		zucchini							
Viazi	Viazi	Viazi	Viazi	Viazi	Viazi							Viazi
	Tomato	Tomato	Tomato	Tomato	Tomato	Tomato						
Snowpeas						Snowpeas						
Beatroot	Beatroot	Beatroot	Beatroot	Beatroot	Beatroot							
			Green peppers	Green peppers	Green peppers							
		French beans	French beans				French beans	French beans				
Color peppers												
Basil & Mint												

Tabela de pico de demanda desenvolvida no distrito de Lushoto, Tanzânia

Quadro 18: Calendários de Culturas para as Machambas dos Grupos e Individuais

Desenvolvimento de calendários de culturas para as machambas agrícolas dos grupos e individuais (El Salvador e Nepal)

<Por quê?> Os grupos de agricultores em El Salvador e no Nepal tinham machambas de grupo assim como individuais para cultivo de vegetais. Os agricultores queriam formular planos para ambas as terras.

<Como?> Os agricultores criaram dois tipos de Calendário de Culturas: um para as terras agrícolas do grupo, o outro para terras agrícolas individuais.

<Resultados?> Os agricultores foram capazes de planificar e implementar atividades agrícolas efetivamente usando os dois tipos de Calendários de Culturas.



Foto: Nepal

SOLUÇÃO DE PROBLEMAS - Soluções para problemas que ocorrem com frequência

P: Precisa plantar ao mesmo tempo? - Fazer o calendário de cultura significa que todos os membros do grupo precisam plantar as mesmas colheitas ao mesmo tempo?

A: Não necessariamente. O grupo pode concordar, por exemplo, em escalar o tempo de plantio entre os membros, para que possam colher uma quantidade constante de produtos por um longo período de tempo. Essa planificação deve ser feita pelos membros do grupo durante o processo de criação do Calendário de Culturas, para que possam atender melhor ao mercado-alvo.

P: Já passou do tempo de plantio - Quando os agricultores fizeram o Calendário das Culturas, o tempo de plantio de algumas das culturas-alvo já havia passado. O que devo dizer aos agricultores?

R: É ideal fazer o calendário da colheita bem antes do início da época de plantio. No entanto, pode não ser possível fazê-lo devido a várias razões administrativas ou técnicas. Incentive os agricultores a produzir as culturas na próxima época. Certifique-se de dar treinamento em técnicas de produção em todas as culturas selecionadas no momento certo.

Calendário da cultura

Data: ___/___/___

Nome do distrito: _____ Nome do Posto Administrativo:

Nome do Grupo de Agricultores:

Estamos melhorando e / ou mudando Cultura / Variedade, Qualidade, Quantidade, Tempo de Colheita, Compradores, Outros
(especificamos: _____).

Mês													
Produção	1ª Cultura ()												
	2ª Cultura ()												
	3ª Cultura ()												
Marketing e Gestão de Negócios													
Atividades em grupo / Outros													

<Exemplo>

Calendário da cultura

Data: ___/___/___

Nome do Distrito: _____ Nome do Posto Administrativo: _____

Nome do Grupo de Agricultores: _____

Estamos melhorando e / ou mudando a Cultura/Variiedade, Qualidade, Quantidade, Tempo de Colheita, Compradores, Outros (Especifique: Embalagem, e alta capacidade de negociação de preços).

Mês		Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun
Produção	1ª Cultura (Tomate)		Preparação da terra Viveiros	1 st Topdressing Transplante	2 nd Topdressing Pest & disease control Controle da erva daninha		Colheita / Limpeza / Classificação / embalagem						
	2ª Cultura (Repolho)												
	3ª Cultura (Batata doce)												
Marketing e Gestão de Negócios		Pesquisa de mercado no mercado X e Y	Comece a manter registos para esta época	Como entrar em contacto regularmente com potenciais compradores			Organização de transporte Venda em grupo	Análise de lucro					
Atividades em grupo / Outros		Converter campo de milho em horta	Compra em grupo de sementes e fertilizantes	Limpeza de canais de irrigação			Cobrança da taxa de associação ao grupo						

4. 4º Passo – Agricultores Adquirem Habilidades

Passo 4 é o último passo da Abordagem SHEP, na qual os agricultores recebem conhecimentos e habilidades necessárias para produzir as culturas procuradas pelo mercado. A essa altura, a disposição dos agricultores de aprender novos conhecimentos deve ser alta, pois já estão convencidos das oportunidades de mercado das culturas-alvo que selecionaram. O conteúdo do treinamento técnico deve ser especificamente atender às necessidades dos agricultores, para que eles possam adotar e aplicar imediatamente as tecnologias nas suas práticas agrícolas. Em outras palavras, tornar o treinamento orientado pela demanda/procura, em vez de orientado pela oferta, é a chave do sucesso.

4.1. Treinamento no Campo

Quatro Passos	Atividades
1. Compartilhe o objetivo com os produtores.	- Seminário de Sensibilização
2. A consciencialização dos produtores é aumentada.	- Estudo de Base Participativa - (opcional) Fórum dos Intervenientes - Pesquisa de Mercado
3. Produtores tomam decisões	- Seleção da Cultura Alvo - Criação de Calendário de Culturas
4. Os produtores adquirem habilidades.	- Treinamentos no Campo (Treinamento Prático) 
Acompanhamento e monitoria (incluindo Estudo de Base Participativa Final)	

PORQUE? - Objetivos

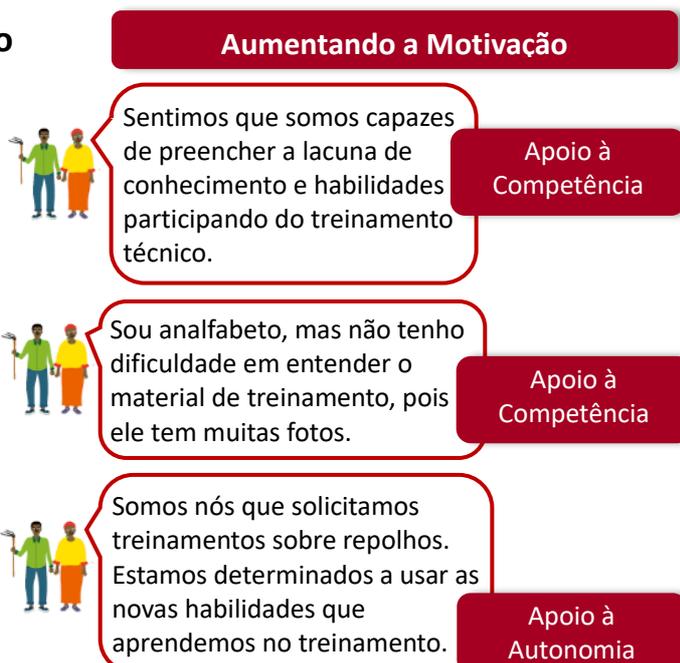
Os treinamentos em campo são projetados para disseminar as habilidades e os conhecimentos necessários para a produção prática das culturas-alvo escolhidas pelos agricultores. **É um treinamento orientado pela demanda/procura.**

O QUE? - Esboço

A equipe de extensão organiza sessões de treinamento em que os agricultores-alvo aprendem habilidades, técnicas e conhecimentos necessários para a produção das culturas-alvo. O treinamento deve ser prático e conduzido nos campos dos agricultores ou nas proximidades, com amplas demonstrações e exercícios.

COMO? - Principais dicas de implementação

- O treinamento deve atender às necessidades dos agricultores. Passe mais tempo onde os agricultores precisam de mais treinamento e gaste menos tempo se os agricultores já estiverem familiarizados com os tópicos.
- O treinamento deve ser conduzido usando materiais fáceis de entender, como flip charts, pôsteres, folhetos etc.
- Se o treinamento for realmente conduzido por uma abordagem orientada pela demanda/procura, a taxa de adoção das novas técnicas pelos agricultores deve ser significativamente alta em comparação com a dos treinamentos orientados pela oferta (Figura 8).
- Calendário de cultura como eixo para o trabalho em grupo.



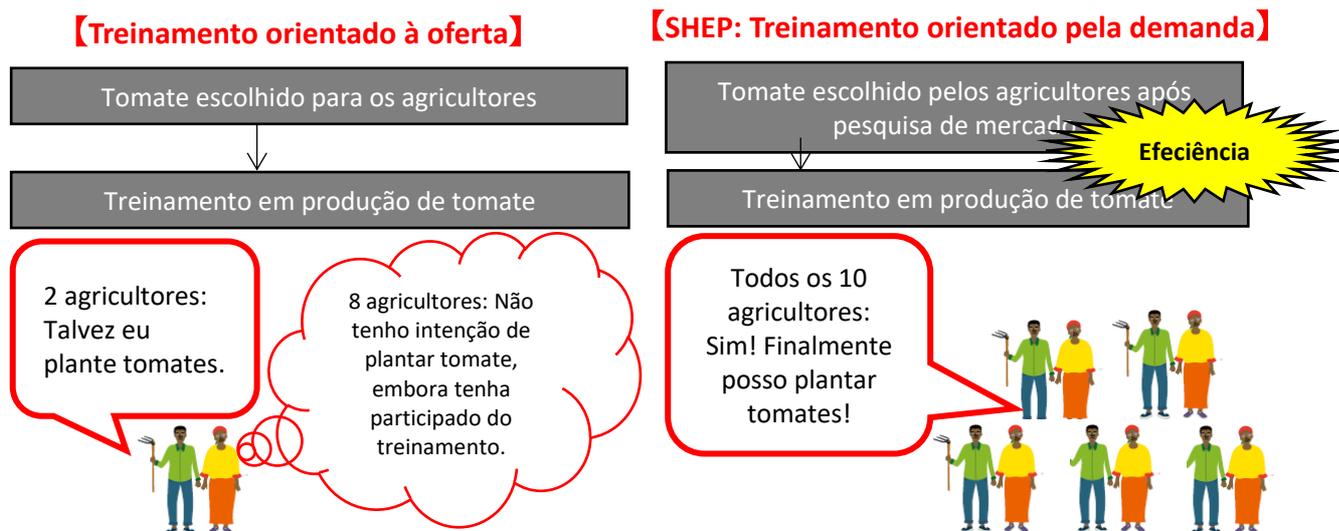


Figura 8 :Comparação entre Treinamentos Orientados pela Oferta e pela Demanda

PASSO - Procedimentos de implementação (tempo necessário: 6-7 horas⁴)

1. (Preparação) Os extensionistas devem estar bem equipados com os conhecimentos e habilidades necessários para ensinar os agricultores. Se eles precisarem de mais treinamento, os implementadores devem organizar o Treinamento de Instrutores (TOT) para os extensionistas antes que o treinamento para os agricultores seja realizado.
2. A equipe de extensão organiza sessões de treinamento compostas de palestras, exercícios e demonstrações para cada tópico, usando materiais didáticos eficazes. Dica! Convide os membros cônjuges para o treinamento, se estiverem envolvidos na produção de horticultura.
3. Os tópicos do treinamento devem corresponder exatamente às necessidades da cultura-alvo da produção agrícola e às necessidades de desenvolvimento da capacidade dos agricultores. De um modo geral, os tópicos de treinamento podem ser categorizados em três áreas: (1) técnicas gerais de produção de hortícola e manuseio pós-colheita, (2) técnicas específicas de produção e (3) habilidades de gestão, como contabilidade, orçamento de culturas e manutenção de registos da machamba.

Estou muito motivado para aprender e aplicar novas técnicas, porque sei que o mercado existe.

Mesmo sendo analfabeto, posso entender facilmente o treinamento porque é prático e inclui muitas demonstrações.



Trouxe minha esposa para participar do treinamento comigo porque dividimos tarefas na produção de vegetais.

⁴ Não é que 6-7 horas de treinamento sejam realizadas em um dia. Sessões curtas de treinamento, como sessões de treinamento de uma hora, são realizadas por vários dias e o total de horas de treinamento é de 6 a 7 horas.



EXEMPLO - Exemplo de Módulo de Treinamento

Aqui está um exemplo do módulo de treinamento em campo para um grupo de agricultores que escolheu duas culturas-alvo.

Sessão 1	1ª Produção Da Cultura-Alvo: técnicas específicas na 1ª época
Sessão 2	2ª Produção Da Cultura -Alvo: técnicas específicas na 2ª época
Sessão 3	Preparação Pré-cultivo: teste de solo, compostagem e materiais de plantio de qualidade
Sessão 4	Preparação da Terra: práticas de preparação da terra (solarização), incorporando resíduos de culturas e aplicação basal
Sessão 5	Estabelecimento de Culturas: plantio de mudas, espaçamento de plantio / transplante, taxas de aplicação de fertilizantes
Sessão 6	Gestão de Cultivos: Gestão de ervas daninhas, cobertura, práticas integradas de gestão de pragas, uso seguro e eficaz de pesticidas
Sessão 7	Gestão de Colheita e Pós-colheita: índices de colheita, recipientes / materiais de embalagem e técnicas de agregação de valor
Sessão 8	Habilidades de Gestão: Registo contável, orçamento das culturas, manutenção de registos agrícolas

LISTA DE CONTROLE - Pontos a serem confirmados após esta atividade

- Os agricultores-alvo compreendem e adquirem conhecimentos e habilidades técnicas ensinadas nos treinamentos.
- Os agricultores-alvo não enfrentam dificuldades técnicas, financeiras ou sociais na aplicação das técnicas ensinadas nos treinamentos. (Se o fizerem, identifique os problemas, consulte-os e forneça-lhes orientações apropriadas. Além disso, forneça feedback aos implementadores da SHEP para que eles possam melhorar seus materiais e módulos de treinamento no futuro.)
- A proporção homem / mulher dos participantes é equilibrada.
- A participação dos membros cônjuges é incentivada.
- Os estereótipos de gênero e os métodos e materiais de treinamento não sensíveis ao gênero são evitados.
- Consideração suficiente é dada aos agricultores analfabetos e não analfabetos na concepção de métodos de treinamento.
- Técnicas ou ferramentas / equipamentos para facilitar o trabalho, especialmente para o benefício das mulheres, são introduzidas.

INOVAÇÃO – Costumes em vários países / regiões

Abaixo estão alguns exemplos de Costumes inovadora em treinamentos no campo.

Quadro 19: Atividades de Extensão de Agricultor a Agricultor para Transmissão de Técnicas de Produção

Treinamento através do método de Agricultor para Agricultor **(Ruanda, Etiópia)**

<Por quê?> O governo de Ruanda promove a abordagem da Escola na Machamba do Agricultor (*Farmer Field School*) para disseminar técnicas de produção para os agricultores. Havia também a questão de um número insuficiente de extensionistas para cobrir todos os agricultores-alvo.

<Como?> Vários representantes dos agricultores de cada grupo reuniram-se e aprenderam novas habilidades. Depois, voltaram para a comunidade e ensinaram conhecimentos a outros agricultores em campos de demonstração..



Foto: Lesotho

<Resultados?> Apesar dos desafios do número insuficiente de extensionistas, os agricultores-alvo foram capazes de aprender técnicas de produção com seus representantes.

Quadro 20: Estabelecimento de Parcelas de Demonstração / Machambas de Treinamento

Estabelecimento de parcelas de demonstração / machambas de treinamento **(Nepal, Ruanda, Etiópia, África do Sul, Zimbábue)**

<Por quê?> A experiência dos governos sugeria que os agricultores provavelmente adotariam novas tecnologias se as vissem e experimentassem primeiro em um campo de demonstração ou treinamento.

<Como?> Os implementadores estabeleceram uma parcela na comunidade do grupo de agricultores alvo e mostraram novas técnicas lá. Os agricultores foram responsáveis por cuidar da parcela, desde a preparação da terra até a colheita. Em alguns países, o governo convidou organizações do sector privado a estabelecer planos de demonstração.



Foto: Quênia

<Resultados?> Depois de ver os resultados positivos do campo de demonstração / machamba de treinamento, os agricultores começaram a adotar as novas técnicas que haviam aprendido durante o treinamento.

Quadro 21: Colaboração com Serviços de Extensão do Sector Privado

Colaboração com serviços de extensão do setor privado (Lesoto, África do Sul, Zimbábue)

<Por quê?> Os serviços de extensão do sector privado, como são os realizados por organizações não-governamentais, associações de comunidades, empresas de sementes, exportadores e assim por diante, são comuns em alguns países. Eles estão dispostos a prestar serviços de extensão aos agricultores na produção de horticultura.

<Como?> Os implementadores convidaram organizações do sector privado a realizar algumas das sessões de treinamento para os agricultores como parte dos treinamentos da SHEP em campo.

<Resultados?> O governo conseguiu mobilizar recursos disponíveis localmente para a realização de treinamentos e a rápida implementação de algumas sessões de treinamento foi realizada.



Foto: Quênia

SOLUÇÃO DE PROBLEMAS

- Soluções para problemas que ocorrem com frequência

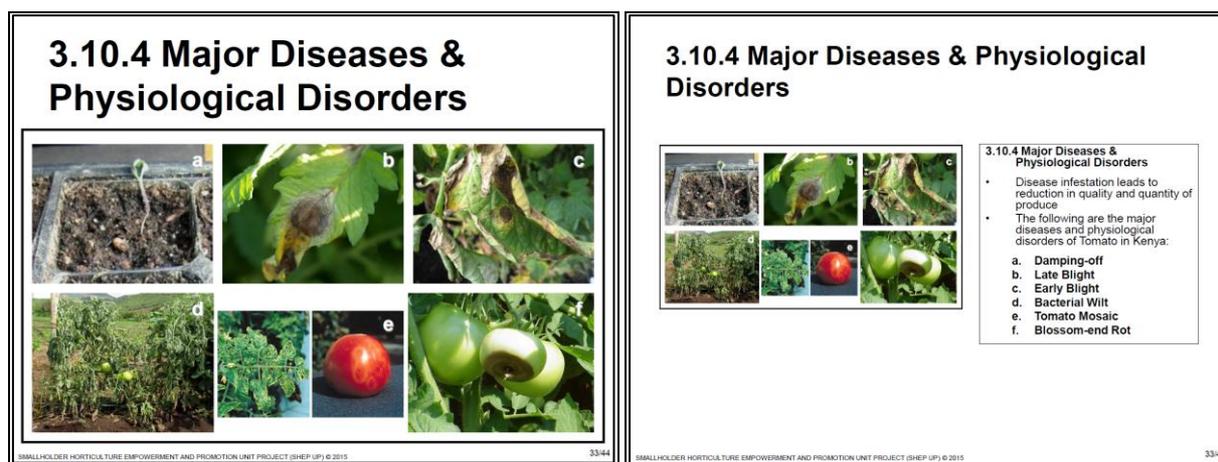
- P: Agricultores com dificuldades de compreensão** - Alguns agricultores parecem ter dificuldade em entender as técnicas de produção que são novas para eles. Como posso ajudá-los a entender melhor?
- R:** Tente tornar o treinamento o mais prático possível. Por exemplo, use um idioma fácil para eles entenderem, escolha materiais de treinamento fáceis de usar, mostre técnicas fazendo muitas demonstrações em vez de gastar muito tempo dando palestras. Faça revisão dos métodos de ensino e, o mais importante, pergunte aos agricultores como eles querem que os treinamentos sejam realizados.
- P: Agricultores ocupados demais para participar de treinamentos** - Embora os agricultores tenham demonstrado vontade de participar dos treinamentos, agora estão ocupados demais com o trabalho agrícola para participar das sessões de treinamento. A taxa de participação não é tão alta.
- R:** Recomenda-se que os treinamentos das técnicas de produção sejam realizados imediatamente antes dos agricultores começarem a plantar vegetais-alvo, para que participem do treinamento com entusiasmo e apliquem imediatamente as técnicas que aprenderam em suas terras agrícolas. Quando tal arranjo não for possível, tente organizar treinamentos quando a disponibilidade dos agricultores for alta.

Coluna 5: Vários Materiais de Treinamento para Técnicas de Produção

Materiais de ensino para a produção agrícola de horticultura foram desenvolvidos em muitos países implementadores da SHEP. Os materiais são projetados de maneira a melhor atender às necessidades dos agricultores-alvo nos respectivos países. Aqui estão alguns exemplos.

1. *Kamishibai* (Cartazes em papel A4 Laminados) Quênia

Kamishibai é uma palavra japonesa que significa painéis de histórias com figuras, que parecem flip charts. Quênia desenvolveu um tipo de material *kamishibai* em cores e laminado para serem usados em qualquer clima. A primeira página é para os agricultores verem e tem muitas fotos. A última página apresenta descrições das figuras para que a equipe de extensão possa lê-las em voz alta para os agricultores.



O Lado de Frente

O Lado de Trás

Figura 9: *Kamishibai* Desenvolvido no Quênia

2. Pequenos Livros e folhetos no Nepal, Palestina, Ruanda e Etiópia

Países como Nepal, Palestina, Ruanda e Etiópia desenvolveram pequenos livros e folhetos sobre a produção agrícola. Os implementadores da SHEP nesses países disseminaram o material para os agricultores-alvo, para que possam levá-los para casa e analisá-los após o treinamento. Os agricultores analfabetos que receberam os materiais geralmente pedem aos membros da família alfabetizados que os leiam em casa quando necessário.



Folhetos em Ruanda

Folhetos em Nepal

Folhetos em Etiópia

Figura 10: Folhetos Desenvolvidos em Ruanda, Nepal e Etiópia

3. Cartazes na Palestina

Os implementadores da SHEP na Palestina desenvolveram cartazes e folhetos. Os cartazes são usados durante o treinamento e também demonstrados em escritórios do governo, onde os agricultores podem vê-los facilmente quando visitam os escritórios.

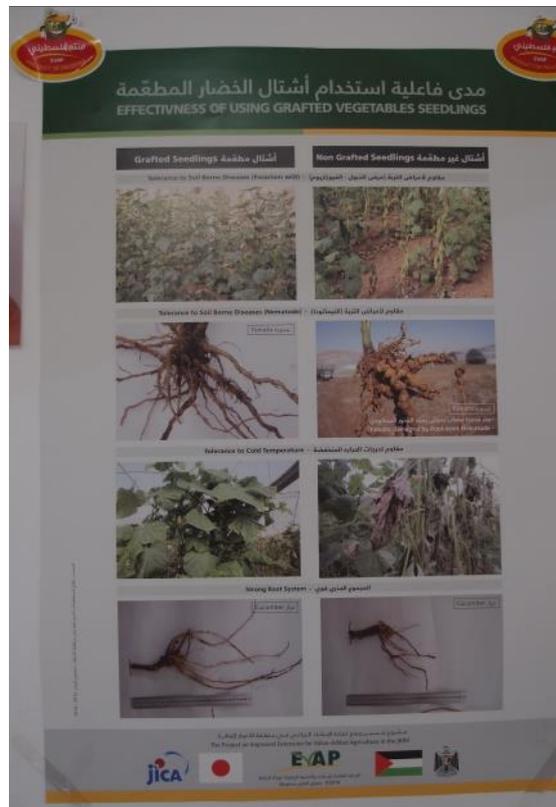


Figura 11: Cartaz na Palestina

4. Material Eletrônico Existente e Banco de Dados On-Line na África do Sul

A África do Sul possui materiais eletrônicos bem estabelecidos e um banco de dados on-line sobre produção agrícola chamado "Extension Suite Online". Os usuários do sistema, incluindo implementadores locais e equipe de extensão, podem fazer o download de vários materiais de ensino dessa plataforma online. Portanto, em vez de desenvolver materiais de treinamento do zero, exclusivamente para a SHEP, os implementadores na África do Sul utilizam esses materiais existentes.

5. Acompanhamento e Monitoria (incluindo o Estudo de Base Participativa Final)

Quatro Passos	Atividades
1. Compartilhe o objetivo com os produtores.	- Seminário de Sensibilização
2. A consciencialização dos produtores é aumentada.	- Estudo de Base Participativa - (opcional) Fórum dos Intervenientes - Pesquisa de Mercado
3. Produtores tomam decisões	- Seleção da Cultura Alvo - Criação de Calendário de Culturas
4. Os produtores adquirem habilidades.	- Treinamentos no Campo (Treinamento Prático)
Acompanhamento e monitoria (incluindo Estudo de Base Participativa Final)	

← Estamos aqui

PORQUE? - Objetivos

As visitas de acompanhamento e monitoria aos agricultores-alvo visam garantir a aplicação real das técnicas e conhecimentos ensinados aos agricultores. As visitas não apenas analisam as práticas de produção dos agricultores, mas também avaliam seu progresso de marketing e outros trabalhos coletivos como um grupo.

O QUE? - Esboço

As visitas de acompanhamento e monitoria devem ser realizadas periodicamente para garantir que os agricultores estejam aplicando o conhecimento que aprenderam durante os treinamentos da SHEP. Os implementadores também monitoram o progresso das atividades descritas nos Calendários de Culturas dos grupos. Após um certo período de tempo, a Estudo de Base Participativa é realizada usando quase os mesmos formatos de pesquisa que a Estudo de Base Participativa utiliza. Os dados obtidos pela pesquisa são analisados para fins de comparação com os resultados da Estudo de Base.

COMO? - Principais dicas de implementação

- As visitas de acompanhamento e monitoria devem ser conduzidas de maneira a **ajudar o grupo de agricultores a “decolar” para se tornarem agricultores autônomos, que podem praticar a agricultura orientada para o mercado em suas próprias iniciativas** (Figura 12).
- A Pesquisa Participativa Final deve dar aos agricultores oportunidades para confirmar o quanto melhoraram com sua experiência em participar da SHEP.



Aumentando a Motivação

Fomos lembrados do objetivo da SHEP durante as visitas de acompanhamento. Trabalharemos duro para atingir a meta e nos tornarmos agricultores de sucesso.

Apoio à Autonomia

Durante a pesquisa final, percebemos que melhoramos muito nas habilidades técnicas e nas habilidades de marketing. Estamos felizes em ver melhorias.

Apoio à Competência

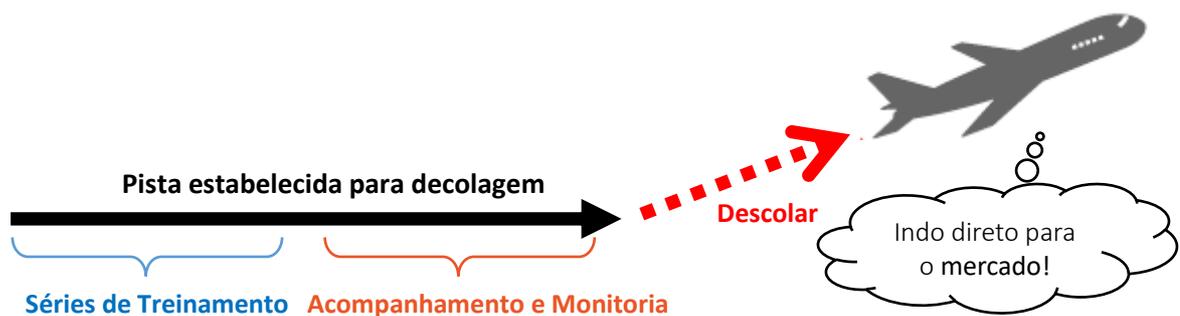


Figura 12: Garantindo a “Decolagem” por Meio de Acompanhamento e Monitoria

PASSO - Procedimentos de Implementação (Tempo necessário: 3-4 horas)

1. A equipe de extensão e a equipe de implementação visitam os grupos de agricultores periodicamente para aconselhar e monitorar o progresso da implementação da atividade.
2. Consulte os resultados da “Estudo de Base - Parte 2 - Técnicas Agrícolas” e julgue quanto adequação, o que agricultores estão fazendo em termos de adoção de técnicas. Se ainda houver pontos fracos, apoie os agricultores que ainda têm dificuldades em adotar novas técnicas.
3. Consulte os Calendários das Culturas que os agricultores-alvo fizeram e monitore o progresso da implementação da atividade. Forneça consultas sempre que necessário.
4. Recolhe informações qualitativas sobre gênero, ou seja, histórias de sucesso, para ver como a igualdade de gênero e o empoderamento das mulheres contribuíram para alcançar a meta dos grupos.
5. Após um certo período de tempo, conforme prescrito pela equipe de implementação, realize a Pesquisa de Resultado Participativa usando (1) a Parte 1 da Estudo de Base Final 1 - Produção, Renda e Custo e (2) a Parte 2 de Pesquisa Final - Técnicas Agrícolas, que são os mesmos formatos da Estudo de Base Final, exceto nas colunas em que os agricultores são solicitados a escrever informações sobre as mudanças que fizeram após a SHEP.
6. Os dados devem ser inseridos, limpos, processados e analisados pelos implementadores. A equipe de extensão fornece feedback aos agricultores, particularmente nas áreas de progresso e melhoria dos agricultores desde o Estudo de Base.



Foto: Zimbábue

FORMATO - Formulários do questionário da pesquisa final

Os formatos do Estudo de Base Participativa Final são os mesmos da Estudo Base Participativa, exceto nas colunas em que os agricultores são solicitados a escrever informações sobre as mudanças que fizeram após a SHEP.

LISTA DE CONTROLE - Pontos a serem confirmados após esta atividade

- Os agricultores-alvo compreendem seus pontos fortes e fracos e recebem orientações e conselhos específicos para melhorar ainda mais sua produção e comercialização.
- Os agricultores-alvo entendem quando e como podem se formar na SHEP.
- Os grupos-alvo concordam e estão dispostos a realizar atividades como pesquisas de mercado, seleção de culturas-alvo, criação de calendário de culturas e aplicação de técnicas de produção que serão adquiridas continuamente no futuro.
- A proporção homem / mulher dos participantes é equilibrada.
- A qualidade da participação de membros masculinos e femininos é revista
- Os dados segregados por gênero da pesquisa final são recolhidos e analisados.
- As mudanças nos papéis de gênero entre marido e mulher são revistas.
- Mudanças na tomada de decisão entre marido e mulher são revistas.

SOLUÇÃO DE PROBLEMAS - Soluções para problemas que ocorrem com frequência

P: Falha na cultura que leva à desmotivação? – O que devo fazer se os agricultores ficarem desmotivados devido a uma falha na cultura?

R: A Abordagem SHEP apoia as necessidades psicológicas dos agricultores por autonomia, entre outras necessidades psicológicas, e os ajuda a serem proativos na promoção de negócios agrícolas continuamente. Através de sua experiência na SHEP, os agricultores sentem que “são donos” de todo o processo de planificação, tomada de decisão, tomada de risco e ação concreta na produção e comercialização de hortaliças. Portanto, eles não se desmotivam facilmente porque sua motivação já é forte demais para ser desencorajada por adversidades comuns, como a agricultura de abandono de culturas é inerentemente suscetível a isso.

P: Técnicas de produção adotadas não suficientemente - Durante o acompanhamento, notei que alguns grupos-alvo de agricultores ainda não haviam adotado as técnicas de produção que eu ensinei durante o treinamento.

R: O processo e o tempo necessário para que os agricultores adotem novas técnicas variam de acordo com a personalidade e o ambiente ao redor. Alguns agricultores podem levar mais tempo do que outros para entender e adotar com precisão as técnicas. Ver a história de sucesso dos agricultores próximos é um dos meios eficazes para convencer os agricultores a introduzir novas habilidades e tecnologias. Nós nos concentramos em ter a história e criamos oportunidade para permitir que os agricultores a aprendam. O objetivo do acompanhamento é ajudar esses agricultores a avançar. Continue incentivando-os, pergunte-lhes o motivo e dê instruções adicionais ou treinamento, conforme necessário.

P: O grupo está desintegrado. O que podemos fazer sobre isso?

R: Tente investigar o que deu errado em que ponto. Também é uma boa ideia explorar como o grupo pode compartilhar seu interesse para obter mais lucros. É importante que os agricultores compreendam que garantir um volume de produção é um fator essencial para os pequenos agricultores aumentarem a lucratividade dos negócios agrícolas. Reconsidere a participação no grupo se parecer absolutamente necessário reorganizar o grupo após todos esses debates.



Pesquisa Final Parte 1- Produção, Renda e Custo

Data: ___/___/___

Nome do Distrito: _____ Nome do Posto Administrativo: _____

Nome do Grupo dos Produtores: _____

Nome do Produtor: _____ Masculino/Feminino: ___ Tel. No.: _____

Indique as informações das Culturas (não inclua outras culturas, como milho e cana-de-açúcar) da última colheita.

1. Nome e Variedade da Cultura	2. Área da cultura em metro x metro (m ²) ou em ha 100m ² = 0,01ha 1.000m ² = 0.1ha 10.000m ² = 1ha		3. Produção vendida no mercado em várias unidades (por exemplo, sacos, cestos, pacotes, alqueires etc.)	4. Produção vendida no mercado em kg (convertida em kg)	5. Produção vendida no mercado em kg por ha	6. Preço médio das variadas unidades (moeda local por unidade)	7. Preço médio por kg (convertido em kg) na moeda local	8. Renda total em moeda local	9. Custo total de produção em moeda local (incluindo insumos, transporte, mão de obra, etc.)	10. Lucro líquido (lucro) em moeda local
1	2 a.	2 b.	3	4	(4./2 b.)	6	6./ conversão de unidades na caixa	(3. x 6.) or (4. x7.)	9	8. - 9.
1ª Cultura:	M x M (m ²)	ha	(unidade:)	kg	kg	(unidade)				
2ª Cultura:	M x M (m ²)	ha	(unidade:)	kg	kg	(unidade:)				
3ª Cultura	M x M (m ²)	ha	(unidade:)	kg	kg	(unidade:)				
4ª Cultura	M x M (m ²)	ha	(unidade)	kg	kg	(unidade:)				

Indique conversões de unidade na caixa abaixo. (por exemplo) 1 saco de batata reno = 110 kg, 1 cabeça de repolho = 2 kg

Escreva as alterações que você fez após a SHEP. (por exemplo, encontrou novos compradores que compram uma grande quantidade. Começou a comprar sementes certificadas em grupo para reduzir custos)

<Exemplo>

Parte Final da Pesquisa Parte 1 - Produção, Renda e Custo

Data: ___/___/___

Nome do Distrito: _____ Nome do Posto Administrativo: _____

Nome do Grupo dos Produtores: _____

Nome do produtor: _____ Masculino/Feminino: ___ Tel. No.: _____

Indique as informações das culturas (não inclua outras culturas, como milho e cana) da última colheita.

1. Nome e Variedade da Cultura	2. Área da cultura em metro x metro (m ²) ou em ha 100m ² = 0,01ha 1.000m ² = 0.1ha 10.000m ² = 1ha		3. Produção vendida no mercado em várias unidades (por exemplo, sacos, cestos, pacotes, alqueires etc.)	4. Produção vendida no mercado em kg (convertida em kg)	5. Produção vendida no mercado em kg por ha	6. Preço médio das variadas unidades (moeda local por unidade)	7. Preço médio por kg (convertido em kg) na moeda local	8. Renda total em moeda local	9. Custo total de produção em moeda local (incluindo insumos, transporte, mão de obra, etc.)	10. Lucro líquido (lucro) em moeda local
1	2 a.	2 b.	3	4	4./2 b.	6.	6./ conversão de unidades na caixa	(3. x 6.)or (4. x7.)	9	8.-9.
1 st Cultura: Tomate Cal j	M x M (M ²) 20X100= 2,000m ²	0.2ha	100 (unidade: caixa)	2,000kg	10,000kg	\$25 (unidade: caixa)	\$1.25	\$2,500	\$600	\$1,900
2 ^a Cultura:	M x M (m ²)	ha	(unidade:)	kg	kg	(unidade:)				
3 ^a Cultura	M x M (m ²)	ha	(unidade:)	kg	kg	(unidade:)				
4 ^a Cultura	M x M (m ²)	ha	(unidade:)	kg	kg	(unidade:)				

Indique conversões de unidade na caixa abaixo. (por exemplo) 1 saco de batata reno = 110 kg, 1 cabeça de repolho = 2 kg

1 caixa de tomate = 20kg

Escreva as alterações que você fez após a SHEP. (por exemplo, encontrou novos compradores que compram uma grande quantidade. Começou a comprar de sementes certificadas em grupo para reduzir custos))

Comecei a produzir uma variedade de tomate, Cal j, que o mercado prefere. Essa variedade particular de tomate pode ser vendida a um preço mais alto.
Comecei a organizar o transporte com os membros do meu grupo para reduzir o custo do transporte.

Parte Final da Pesquisa Parte 2 - Técnicas Agrícolas

Data: ___/___/___

Nome do Distrito: _____ Nome do Posto Administrativo: _____

Nome do Grupo dos Agricultores: _____

Nome do Agricultor: _____ Masculino/Feminino: ___ Tel. No.: _____

* Marque "SIM" ou "NÃO" para as seguintes perguntas. Escreva qualquer informação adicional na margem.

Etapas pré-pós-cultivo		Itens	Técnicas para produção de hortícolas propostas para adoção	Sim	Não
1	Preparação Pré-Cultivo	P 1	Você faz a pesquisa de mercado para determinar as culturas a cultivar a cada época?		
		P 2	Você prepara e usa calendário (s) da cultura com base nos resultados da pesquisa de mercado?		
		P 3	Você faz testes de solo pelo menos uma vez em dois anos para vegetais / flores anuais; ou antes do plantio de árvores frutíferas / flores perenes?		
		P 4	Você usa as práticas recomendadas de compostagem usando diferentes materiais orgânicos para fornecer os principais nutrientes: Nitrogênio (N), Fósforo (P) e Potássio (K) na preparação de composto / esterco?		
		P 5	Você usa material (s) de plantio (s) de qualidade recomendado (s) com uma ou mais das seguintes características: resistência e tolerância a doenças, alto rendimento, maturidade precoce, melhores sabores, tamanho e prazo de validade mais longo?		
2	Preparação da Terra	P 6	Você usa uma ou mais das seguintes práticas recomendadas de preparação da terra na gestão de pragas e doenças: solarização, lavra oportuna, profundidade apropriada da lavoura e minimização do movimento do solo para verificar possíveis pragas e doenças transmitidas pelo solo?		
		P 7	Você incorpora resíduos de colheitas na machamba pelo menos dois meses antes de plantar durante a lavoura para melhorar a reciclagem de nutrientes?		
		P 8	Você incorpora composto/adubo ou fertilizante orgânico como aplicação basal pelo menos 1-2 semanas antes do plantio?		
3	Estabelecimento de culturas (plantio / transplante)	P 9	Você usa as práticas recomendadas para cultivar mudas de legumes / flores anuais ou usa mudas de árvores frutíferas / flores perenes criadas a partir de viveiros reconhecidos?		
		P 10	Você usa o espaçamento recomendado para plantio / transplante?		
		P 11	Você planta / transplanta usando as taxas recomendadas de aplicação de fertilizantes?		
4	Gestão de Culturas	P 12	Você compre com a necessidade de água da lavoura através de um ou mais dos seguintes métodos de irrigação: regador, lata, gota-á-gota e sulco para atender ao requisito mínimo de água da lavoura?		
		P 13	Você faz a devida campinagem e o uso de ferramentas apropriadas de campinagem na gestão de ervas daninha?		
		P 14	Você adota práticas apropriadas de cobertura: pontualidade, tipo e taxa de aplicação recomendada e método de aplicação?		

		P 15	Você usa pelo menos duas das seguintes práticas de Gestão Integrado de Pragas (MIP): cultural, biológico, físico e químico?		
		P 16	Você observa o seguinte uso seguro e eficaz de pesticidas: doses apropriadas, pesticidas recomendados e intervalo de pré-colheita (PHI)?		
5	Colheita	P 17	Você usa pelo menos um dos seguintes índices de colheita: cor, tamanho, forma e firmeza?		
6	Manuseio pós-colheita	P 18	Você usa recipientes para colheita / armazenamento / transporte / materiais de embalagem padrão com as seguintes características: bem ventilados, fáceis de limpar e suaves para minimizando os danos?		
		P 19	Você aplica uma das seguintes técnicas de agregação de valor recomendadas: limpeza, classificação, embalagem ou processamento dos produtos?		
7	Análise de Custo e Renda	P 20	Você mantém registros dos custos de produção e vendas e realiza análises de custos e receitas?		
8	Atividades coletiva	P21	Você compra insumos agrícolas como sementes, fertilizantes e produtos químicos em grupo (compras em grupo)?		
		P22	Você organiza o transporte dos produtos coletivamente ou vende seus produtos coletivamente (venda em grupo)?		
		P23	Como grupo, você seleciona as culturas-alvo e planifica estratégias de produção / marketing coletivamente com os membros do grupo?		

Escreva as alterações que você fez após a SHEP. (por exemplo, começou a fazer compostagem. Começou a manter registros da machamba.)

6. Exemplo de Treinamento para Conscientização de Gênero

No Quênia, um treinamento chamado Treinamento de Conscientização de Gênero fez parte do curso de treinamento da SHEP e oferecido a todos os grupos-alvo de agricultores⁵. O treinamento de conscientização de gênero do Quênia é apresentado aqui como um exemplo⁶. O Treinamento de Conscientização de Gênero da SHEP do Quênia é participativo e consiste em quatro exercícios principais: (1) funções e responsabilidades, (2) acesso e controle de recursos, (3) calendário diário de atividades e (4) orçamento da família agrícola. Com base na realização de questões de gênero por meio desses quatro exercícios, os agricultores devem formular (5) plano de ação de gênero e implementá-lo.

Dica! *Se for difícil falar sobre questões de gênero devido a normas sociais locais, considere envolver os líderes de opinião locais, como líderes religiosos, líderes da comunidade, no treinamento. Eles precisam ser bem informados com antecedência, para que estejam cientes da essência do treinamento.*

Dica! *Durante as discussões em grupo, é importante que o facilitador crie um ambiente amigável, para que os agricultores possam interagir confortavelmente entre si, sem fazer o jogo da culpa e debater quem é o responsável por determinados problemas.*

(1) Exercício de função e responsabilidades

Os agricultores masculinos e femininos, trabalhando separadamente em grupos, identificam qual tarefa produtiva (neste caso, produção de horticultura) e tarefa reprodutiva (trabalho doméstico) é realizada por qual sexo, alocando um total de quatro carrapatos por linha. Depois de terminar de trabalhar no grupo usando os formatos mostrados abaixo, os grupos masculino e feminino apresentam seus resultados de debate e comparam como homens e mulheres percebem os papéis de gênero de maneira diferente em seu trabalho produtivo e reprodutivo diário. Eles discutirão quais mudanças nos papéis de gênero podem ser feitas para fazer a gestão da machamba e o agregado familiar com mais eficiência. Se houver muitos participantes analfabetos, figuras, em vez de letras, podem ser usadas nas caixas de atividades.

Funções produtivas <Exemplo >

No	Atividades	Homens	Mulheres
1	Estabelecimento de canteiro	✓	✓✓✓
2	Preparação da terra	✓✓✓	✓
3	Transplante	✓✓	✓✓
4	Aplicação de fertilizantes	✓	✓✓✓
5	Aplicação de pesticidas	✓✓✓✓	
6	Capina		✓✓✓✓
7	Colheita	✓	✓✓✓
8	Limpeza, classificação e embalagem	✓	✓✓✓
9	Marketing	✓✓✓	✓
10	Controle de renda	✓✓✓✓	

⁵ Uma vez que os agregados familiares agrícolas alvo no Quênia quase sempre têm maridos e esposas fortemente envolvidos em produção de culturas hortícolas, realizando treinamentos com foco em gênero além de outros marketing e produção. relacionados treinamentos são considerados benéficos para aumentar a motivação dos agricultores e melhorar a eficiência do negócio agrícola.

⁶ Entre em contato com o escritório da JICA mais próximo para obter o currículo de treinamento completo e os materiais desenvolvidos no Quênia.

Funções Reprodutivas <Exemplo >

No	Atividades	Homens	Mulheres
1	Cozinhar		✓✓✓✓
2	Lavar		✓✓✓✓
3	Buscar lenha	✓	✓✓✓
4	Buscar água		✓✓✓✓
5	Cuidar de crianças	✓	✓✓✓
6	Cuidar dos doentes	✓	✓✓✓
7	Moer		✓✓✓✓
8	Reparo de casa	✓✓✓	✓
9	Segurança	✓✓✓✓	

(2) Exercício sobre acesso e controle de recursos⁷

Os grupos masculinos e femininos continuam a trabalhar para concluir os dois formatos abaixo. Eles identificam qual sexo tem acesso a recursos importantes para vários trabalhos produtivos. Eles também identificam qual sexo tem controle sobre os mesmos recursos. Os resultados dos debates de homens e mulheres serão comparados e discutirão como a restrição específica de gênero ao acesso ou controle de recursos importantes pode ter um impacto negativo na vida da machamba. Se houver muitos participantes analfabetos, figuras, em vez de letras, podem ser usadas nas caixas de recursos.

Acesso⁸ a recursos <Exemplo>

No	Recursos	Homens	Mulheres
1	Terra	✓✓	✓✓
2	Ferramentas agrícolas	✓✓✓	✓
3	Vaca leiteira melhorada	✓✓✓	✓
4	Cabra local	✓	✓✓✓
5	Frango local	✓	✓✓✓
6	Treinamento em agricultura	✓✓✓	✓
7	Tomate (como cultura principal)	✓✓	✓✓
8	Pimenta (como cultura principal)	✓✓	✓✓

Controle⁹ de Recursos <Exemplo>

No	Recursos	Homens	Mulheres
1	Terra	✓✓✓✓	
2	Ferramentas agrícolas	✓✓✓✓	
3	Vaca leiteira melhorada	✓✓✓	✓
4	Cabra local	✓✓✓	✓
5	Frango local	✓✓	✓✓
6	Treinamento em agricultura	✓✓✓✓	
7	Tomate (como cultura principal)	✓✓✓✓	
8	Pimenta (como cultura principal)	✓✓✓✓	

⁷ Recurso: Qualquer coisa que possa pertencer e ser usada pelos agricultores, como terra, ferramentas, colheitas, animais, etc. se beneficiar disso.

⁸ Acesso: A oportunidade de fazer uso de um recurso.

⁹ Controle: O poder de decidir como um recurso é usado, quem tem acesso a ele, quando pode ser vendido.

(3) Exercício do calendário diário de atividades

Homens e mulheres desenham seus calendários de atividades diárias de um dia típico da semana. As atividades incluem trabalho agrícola, trabalho doméstico, como cozinhar e limpar, além de descansar, dormir etc. No debate em plenário, homens e mulheres comparam seus calendários de atividades diárias e pensam em melhorar o uso de tempo como casais.

Calendário diário de atividades dos homens <Exemplo>



Calendário diário de atividades das mulheres <Exemplo >



(4) Exercício sobre o orçamento familiar da machamba

Grupos masculinos e femininos trabalham separadamente para preencher o valor da despesa de cada mês na “Folha de orçamento familiar da machamba” com base em seu padrão anual de gastos. Se os agricultores tiverem problemas para escrever números devido a desafios de alfabetização, os implementadores podem pedir que usem doces, pequenas pedras etc. para representar uma certa quantia de dinheiro. Após a conclusão do exercício, grupos de homens e mulheres mostram uns aos outros e discutem questões causadas pela falta de comunicação entre marido e mulher sobre o orçamento familiar, utilização ineficiente de recursos financeiros e assim por diante. Por meio do processo, o grupo é orientado a explorar o que eles podem fazer para uma melhor gestão do orçamento familiar.

Folha de orçamento da família da machamba

Item de despesa	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	Total
1													
2													
3													
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													
Total													



Foto: Cortesia SHEP PLUS, Quênia

(5) Plano de Ação sobre Gênero

A realização de papéis ineficientes de gênero, poder de decisão desequilibrado e falta de confiança e comunicação entre marido e mulher levam a debates adicionais do grupo sobre como eles podem superar esses problemas. Para ajudá-los a tomar medidas concretas com base em sua maior consciencialização, o Plano de Ação de Gênero, conforme mostrado abaixo, será formulado. O plano estabelece itens de ação que ajudariam a resolver alguns dos problemas identificados através dos quatro exercícios anteriores. Espera-se que os grupos de agricultores implementem o plano de ação ao longo da implantação da SHEP.

Plano de Ação de Gênero <Exemplo>

Objetivo	Trabalho mais tedioso	Atividades	Recursos	Agenda	Implementador	Indicador de monitoria	Monitor	Observações
Reduzir a carga de trabalho pesado das mulheres	Buscar lenha	Compra de fogão melhorado para cozinha	Dinheiro (Ksh.800) Trabalho para construir a cozinha	Dez 2018	Cada membro do	Mais de 70% dos membros do grupo implementaram	Facilitador do grupo Comitê Executivo	Quando as vendas de produtos de horticultura na próxima época forem concluídas

Sugestão: Organize sessões de debates usando histórias anedóticas

Os módulos de treinamento explicados de (1) a (5) até agora são os do Treinamento de Consciencialização de Gênero realizado no Quênia. Alguns países, podem enfrentar limitações financeiras e de recursos humanos para organizar essas sessões de treinamento. Nesse caso, em vez de organizar a maneira de treinamento de gênero do Quênia, pode ser benéfico realizar uma reunião de debate para expor os agricultores-alvo a alguns dos principais tópicos de gênero. Um exemplo dessa reunião é apresentar aos agricultores algumas histórias anedóticas da vida real, como mostrado abaixo, para que os agricultores entendam facilmente como é importante ter maridos e esposas ativamente envolvidos na tomada de decisões na gestão da machamba. Se os implementadores puderem organizar sessões de debates após a introdução dessas histórias, essa ocasião poderá ser uma boa oportunidade de consciencialização para os agricultores.

Coluna 6: A História de Um Marido em Uma Casa Agrícola

Um dia, saí de casa de manhã para procurar um mercado para os meus tomates, prontos para a colheita. Enquanto eu estava procurando um mercado, um comprador visitou minha casa e encontrou minha esposa. Ele perguntou se ela poder-lhe-ia vender os tomates, mas como ela não tinha autoridade para tomar decisões e nunca conheceu meus planos, ela recusou. A minha procura de mercado não teve sucesso, então voltei para casa, e a minha esposa me contou o que havia acontecido na minha ausência. Eu realmente me senti mal e meus tomates estragaram-se porque não consegui encontrar um lugar para vendê-los.



Pergunte aos Agricultores:

- ✓ Essa situação é familiar para eles?
- ✓ Por que eles acham que esse problema aconteceu?
- ✓ Como é que eles acham que esse tipo de situação pode ser evitado??

Coluna 7: A História de Uma Esposa em Uma Casa Agrícola

Meu marido me disse: "Ouvi dizer que a couve-flor é rentável. Vamos plantar couve-flor em toda a nossa terra ". Eu me opus a ele dizendo "Sim, mas apenas na metade de nossa terra, não em toda a terra", porque havia visto muitos outros agricultores plantando couve-flor e ouvi muitas pessoas dizendo que queriam plantar couve-flor. Eu sabia que, quando o colhermos, o preço cairia. Meu marido não me ouviu e fez o que queria. Tivemos uma grande perda no final da época. Depois dessa amarga experiência, meu marido começou a me perguntar: "Que cultura é que eu acho que é bom para cada época??"



Foto: África do Sul

Pergunte aos Agricultores:

- ✓ Essa situação é familiar para eles?
- ✓ Por que eles acham que esse problema aconteceu?
- ✓ Como é que eles acham que esse tipo de situação pode ser evitado??

Eu costumava contar dinheiro secretamente no banheiro.

Certo. Eu gosto de trabalhar contigo. Confiamos um no outro como uma equipe.



Mas agora você se tornou um marido melhor, discutindo várias questões agrícolas e de contabilidade familiar comigo.

PARTE 3. ORIENTAÇÃO

“Parte 3. ORIENTAÇÃO” fornece informações adicionais úteis para a implementação da Abordagem SHEP.

1. PF (Perguntas Frequentes)

Aqui estão algumas perguntas frequentes dos implementadores da SHEP em todo o mundo. Com base em diversas experiências de implementadores e planejadores da SHEP dentro e fora do Quênia, algumas respostas são preparadas como mostrado abaixo. Podemos dizer que não há uma resposta única para esses tipos de perguntas. Os leitores são incentivados a encontrar suas próprias respostas trabalhando com agricultores no terreno.

1.1. Perguntas sobre Aplicabilidade e Métodos da SHEP

P1: A Abordagem SHEP é apenas para horticultura? Pode ser aplicado a outras atividades agrícolas, como produção de cereais e gado?

R1: A Abordagem SHEP também pode ser aplicada a outros subsectores da agricultura. A JICA está promovendo a SHEP em vários subsectores agrícolas, bem como em países fora da África. Por exemplo, um projeto de arroz em Madagascar está usando a SHEP. Na Namíbia, a promoção do gado está agora planejando usar a SHEP. Os agricultores-alvo no Paquistão estão agora tentando entender as necessidades do mercado de gado e melhorar suas práticas comerciais de gado de acordo com a preferência do mercado. Outros subsectores, como a promoção de vários cereais, pesca ou agro-processamento, também podem ser usuários potenciais da SHEP, desde que a iniciativa seja sobre colmatar a lacuna de informação entre produtores e intervenientes do mercado, aumentando a motivação dos atores envolvidos no desenvolvimento. De facto, muitos dos agricultores da SHEP aplicam o conhecimento que aprenderam na SHEP a outras atividades geradoras de renda, como gado e processamento de alimentos, sem serem solicitados pela equipe do governo.

P2: Os agricultores não serão desmotivados após a conclusão de participarem do treinamento da SHEP? Como posso manter a motivação alta mesmo após a intervenção na SHEP?

R2: Os agricultores que “participarem” do treinamento da SHEP geralmente não se desmotivam. É verdade que, após a intervenção intensiva do treinamento, a equipe de extensão visita os grupos com menos frequência. No entanto, como o relacionamento entre os grupos bem destacados e a equipe de extensão é muito mais forte do que antes, eles podem se comunicar com frequência por telefone e manter um relacionamento próximo. Além disso, como os grupos de agricultores



Foto: Takeshi Kuno/JICA, Quênia

estabeleceram redes de negócios com compradores, fornecedores de insumos agrícolas, empresas de processamento de alimentos, instituições financeiras, institutos de pesquisa e assim por diante através de sua participação na SHEP, eles podem continuar tendo interações e transações comerciais entre eles sem a necessidade -uma assistência da equipe de extensão, é importante que os implementadores da SHEP expliquem aos agricultores-alvo que a SHEP visa alcançar negócios agrícolas independentes no início do treinamento.

P3: Qual é a diferença entre SHEP e outras abordagens, como a *Farmer Business School (FBS)*? As duas não promovem agricultura orientada para o mercado?

R3: É verdade que tanto a abordagem SHEP quanto a FBS tentam promover a “agricultura como negócio”. A FBS geralmente convida representantes de um grupo e oferece a eles sessões intensivas de treinamento. Espera-se que os representantes dos agricultores divulguem conhecimento aos outros membros do grupo após a participação nos treinamentos da FBS. A SHEP, por outro lado, oferece oportunidades de treinamento a todos os membros do grupo e os ajuda a adquirir e praticar novas habilidades através de um método de “aprender fazendo”. Portanto, as coisas começam a rolar imediatamente por causa disso. Alguns implementadores da SHEP também disseram que a Abordagem da SHEP aproxima os agricultores e a equipe de extensão e eles começam a confiar um

no outro, o que é uma vantagem adicional da SHEP. Por último, mas não menos importante, a SHEP não apenas promove a agricultura orientada para o mercado, mas também aumenta a motivação dos agricultores para praticá-la com base na Teoria da Autodeterminação. Este ponto é algo muito exclusivo da SHEP.

P4: Qual é a diferença entre a Abordagem SHEP e a abordagem de desenvolvimento da cadeia de valor?

R4: Ambas as abordagens tentam alcançar uma economia de mercado eficiente, estabelecendo vínculos comerciais mais fortes entre as partes interessadas na cadeia de valor de determinadas mercadorias. Enquanto a Abordagem de Desenvolvimento da Cadeia de Valor geralmente se concentra em oferecer plataformas nas quais todos os envolvidos na cadeia de valor possam ter diálogos, a Abordagem SHEP enfatiza especialmente o desenvolvimento da capacidade dos agricultores, para que os próprios agricultores possam identificar os envolvidos na cadeia de valor do mercado mais relevantes para seus negócios agrícolas e estabelecer redes de negócios com esses intervenientes por iniciativa própria. Em resumo, o foco da SHEP é apoiar a motivação e as habilidades autônomas dos agricultores para desenvolver e alavancar a cadeia de valor por si mesmos.

P5: Quais são as principais diferenças entre a pesquisa de mercado e o Fórum Dos Intervenientes, se ambos os eventos visam preencher a lacuna de informações entre agricultores e atores do mercado?

R5: Ambos os eventos têm basicamente o mesmo objetivo de abordar a questão da assimetria de informação. No entanto, implementadores e agricultores dos países implementadores da SHEP identificaram algumas diferenças: (1) As pessoas têm mais tempo para ter debates detalhadas e focadas em um ambiente imperturbável durante o Fórum dos Intervenientes do que na pesquisa de mercado, (2) Como uma pesquisa de mercado deve ser conduzida pelos próprios agricultores, os agricultores podem realizá-lo com a frequência que desejarem, de facto, regularmente, sem a ajuda do governo, enquanto o Fórum dos Intervenientes do Mercado geralmente é organizado apenas uma vez por ano, quando os recursos são disponibilizados pelo governo local. Portanto, os dois eventos têm vantagens e desvantagens diferentes.



Foto: Senegal

1.2. Perguntas sobre os Desafios de Marketing

P1: Para obter mais lucro, não é melhor aconselhar os agricultores a "pular" intermediários e negociar diretamente com os retalhistas do que incentivá-los a ter um bom relacionamento comercial com intermediários?

R1: É verdade que existem muitos casos em que grupos de agricultores aumentam a lucratividade pulando os intermediários. No entanto, para os agricultores que vivem em áreas remotas, o transporte é um grande problema e eles têm poucas opções de onde vender. A única opção pode ser vender para intermediários. Nesses casos, eles são aconselhados a procurar um bom relacionamento comercial com intermediários, em vez de eliminá-los. Também existem outros casos em que os grupos de agricultores comparam dois cenários com base nas informações recolhidas durante a pesquisa de mercado: (1) vendem para intermediários no portão da machamba ou (2) transportam culturas e vendem para atacadistas em um mercado. Após comparar os dois cenários, eles podem optar por vender para intermediários no final, porque a lucratividade é alta ou porque o risco é baixo. O importante é que os agricultores tomem consciência de quem são os intervenientes do mercado e de quais opções eles têm.

P2: Um dos principais desafios dos pequenos agricultores é a incapacidade de fornecer culturas constantemente ao mercado. Como é que os agricultores da SHEP superam esse problema?

R2: Como a SHEP trabalha com grupos de agricultores, ele tenta aproveitar ao máximo esse arranjo. Com relação à questão do fornecimento constante, o grupo de agricultores bem-sucedido planifica e coordena os tempos de colheita entre os membros do grupo, para que possam fornecer suas culturas ao mercado constantemente. A SHEP os ajuda nesse processo, ensinando-os a preparar o Calendário de Culturas.

P3: Como é que os pequenos agricultores podem começar a fornecer seus produtos aos supermercados?

R3: Na maioria dos casos, o fornecimento aos supermercados não é fácil para os pequenos agricultores, devido aos rígidos requisitos de qualidade dos supermercados. Os agricultores começam com os mercados locais e melhoram gradualmente suas habilidades de produção para atender aos requisitos dos supermercados. É melhor dar um pequeno passo de cada vez.

1.3. Perguntas sobre Formas de Assistência

P1: Será que a abordagem SHEP pode realmente atingir uma alta taxa de participação, mesmo que não dê assistência financeira ou material aos agricultores? Receio que a participação dos agricultores seja cada vez menor à medida que avançamos.

R1: De acordo com a Teoria da Autodeterminação, não é uma boa abordagem dizer "Venha para o treinamento e você obterá assistência material", porque as necessidades psicológicas dos agricultores por autonomia seriam frustradas e eles somente compareceriam ao treinamento para receber folhetos. É extremamente importante para os implementadores, antes de iniciar as atividades da abordagem SHEP, explicar claramente aos agricultores que a SHEP é puramente treinamento de desenvolvimento de capacidade e não oferece nenhum apoio material. Certifique-se de escolher os agricultores que estão dispostos a participar da SHEP depois de ouvir esta explicação. Dito isto, não é que a SHEP não apoie a questão da falta de recursos financeiros dos agricultores. A SHEP ajuda os agricultores a obter acesso a assistência financeira ou material. Isso é fazendo vinculando-os com os intervenientes relevantes, como ONGs, instituições financeiras e departamentos governamentais, por meio do Fórum dos Intervenientes e da pesquisa de mercado. O importante é que os agricultores tomem a iniciativa de estabelecer relacionamentos com os intervenientes que possam fornecer várias assistências materiais, pois a SHEP apoia a necessidade psicológica de autonomia dos agricultores.



Foto: Takeshi Kuno/ JICA, Quênia

P2: Às vezes, fornecer apoio material é crucial para a sobrevivência dos agricultores. Mas a abordagem SHEP tenta não dar apoio financeiro ou material aos agricultores. A SHEP está negando ajuda humanitária?

R2: A ajuda humanitária é absolutamente necessária em situações de emergência, como desastres e conflitos. A SHEP foi projetada para ser implementado não em uma situação de emergência, mas em uma situação normal, porque o objetivo da SHEP é aumentar a capacidade dos agricultores para conduzir seus negócios agrícolas de forma sustentável. A SHEP também visa ser ensinado a agricultores que estão acima do nível de subsistência. Em outras palavras, eles têm um certo grau de capacidade financeira para investir em negócios de hortícolas e não é necessário que o governo lhes forneça apoio material para iniciar as atividades da SHEP. Quanto aos agricultores de subsistência, eles precisam ser apoiados por uma abordagem diferente da SHEP.



Foto: Takeshi Kuno/ JICA, Quênia

P3: Muitos agricultores carecem de infraestrutura básica para a produção agrícola ou precisam de dinheiro inicial para expandir seus negócios agrícolas. Eles precisam de empréstimos. A abordagem SHEP concede empréstimos aos agricultores?

R3: Não diretamente. No entanto, por meio do Fórum dos Intervenientes ou da pesquisa de mercado, os agricultores têm a chance de se relacionar com bancos, instituições de microcréditos ou ONGs que lhes concedem empréstimos. Muitos agricultores da SHEP no Quênia recebem empréstimos dessas instituições para a expansão de seus negócios de horticultura.

P4: A abordagem SHEP não deveria enfatizar o processamento e exportação para agregar alto valor às culturas hortícolas?

R4: Exportadores e empresas de processamento podem ser convidados para o Fórum dos Intervenientes ou visita-los durante a pesquisa de mercado. Muitos agricultores do Quênia conseguiram exportar vegetais para a Europa. No entanto, é importante lembrar que o objetivo da SHEP não é necessariamente fazer com que os agricultores exportem ou agreguem valor às culturas hortícolas. Desde que os agricultores melhorem seus negócios agrícolas, não importa se sua renda provém da exportação ou das vendas domésticas. O mais importante é ajudar os agricultores a encontrar a maneira de fazer negócios que melhor se adapte às suas situações.

1.4. Perguntas sobre o Objetivo

P1: Podemos implementar a abordagem SHEP se a maioria dos agricultores for analfabeta?

R1: Claro que podemos. De facto, muitos países / regiões implementadoras da SHEP têm como beneficiários um número substancial de agricultores analfabetos, é, no entanto, necessário que os implementadores planifiquem vários meios para superar as dificuldades decorrentes de questões de analfabetismo, como o desenvolvimento de materiais de ensino visualmente atraentes, pedindo aos agricultores alfabetizados que ajudem os membros do grupo analfabeto a ler e escrever.

P2: A abordagem SHEP pode atingir um grande grupo de agricultores com membros acima de 100?

R2: É possível ter um grupo de mais de 100 como um grupo-alvo. No entanto, precisamos ter cuidado extra em questões como disseminar informações com eficiência entre os membros e garantir a tomada de decisões democráticas. Por esse motivo, você pode pedir ao grupo que se divida em vários subgrupos durante as sessões de treinamento para fins práticos, sem danificar o sentimento de unidade como um grupo.

P3: E se não houver grupos organizados de agricultores na área alvo?

R3: O grupo não precisa ser um grupo formal. Grupos não registrados ou grupos informais também podem ser o alvo da abordagem SHEP, desde que haja um genuíno senso de unidade entre os membros do grupo. Também é possível implementar a Abordagem SHEP para agricultores individuais, se os agricultores na área-alvo trabalharem apenas individualmente, sem pertencer a nenhuma forma de grupo. Nesses casos, pode ser difícil planificar atividades em grupo durante a criação do Calendário de Culturas. Os implementadores precisam incentivar os agricultores a fazer um plano individualmente.

1.5. Perguntas sobre Extensionistas e Sistemas de Extensão

P1: A abordagem SHEP aumentará a carga de trabalho da equipe de extensão?

R1: A experiência sugere que pode haver um pequeno aumento na carga de trabalho da equipe, principalmente quando ela realiza novas atividades nas áreas de marketing. No entanto, muitas equipes de extensão afirmam que seu trabalho se tornou mais fácil porque não recebem muitas chamadas telefônicas de produtores perguntando onde vender seus produtos durante os meses de colheita. A equipe de extensão também obtém muita satisfação no trabalho do que antes, porque pode ver os produtores a melhorarem seus meios de subsistência e seu trabalho é apreciado pelos produtores. A SHEP de facto não apenas motiva os agricultores, mas também motiva os extensionistas.



Foto: Etiópia

P2: A abordagem SHEP pode ser implementado se o número de extensionistas for muito limitado?

R2: Sim, pode, desde que se faça algumas modificações no processo de implementação padrão. Por exemplo, Ruanda superou esse problema ao introduzir a abordagem de extensão produtor á produtor para disseminação de técnicas de produção.

1.6 Perguntas sobre Recursos Financeiros

P1: A abordagem SHEP pode ser implementado se os recursos financeiros forem muito limitados pelo lado do governo?

R1: Sim pode. Este Manual foi desenvolvido para as circunstâncias em que os recursos financeiros para implementação são limitados. Se você seguir as instruções do Manual, perceberá que as atividades são simples e otimizadas, portanto, elas não exigem um orçamento grande. De facto, a Abordagem SHEP pode ser incorporada ao trabalho rotineiro de extensão sem muitos recursos financeiros extra.

1.7 Perguntas sobre Gênero

P1: Gênero é um assunto delicado, os agricultores estão dispostos a discutir esta questão?

R1: A experiência do Quênia indica que os agricultores, tanto homens quanto mulheres, estão muito felizes com as atividades relacionadas a gênero na abordagem SHEP. Gênero é um dos tópicos de treinamento mais populares entre os agricultores da SHEP no Quênia. Os agricultores gostam do tópico de gênero da SHEP porque seu foco é sempre melhorar os negócios agrícolas, não criticar uns aos outros por problemas relacionados com o gênero.

2. Recursos

Para a promoção da Abordagem SHEP, a JICA preparou vários materiais de referência / educacionais. Aqui está a lista de alguns dos materiais que você pode acessar na Internet. Caso necessite de informações adicionais, entre em contacto com o escritório da JICA no seu país.

➤ SHEP Website

https://www.jica.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/shep/index.html



➤ SHEP Facebook

<https://www.facebook.com/jicashep/>



➤ O vídeo da SHEP no Youtube “Pequenos Agricultores Fazem Mudanças para o Sucesso no mercado - Abordagem SHEP se Espalhando por toda a África”

<https://www.youtube.com/watch?v=idGw6xLjH8&feature=youtu.be>



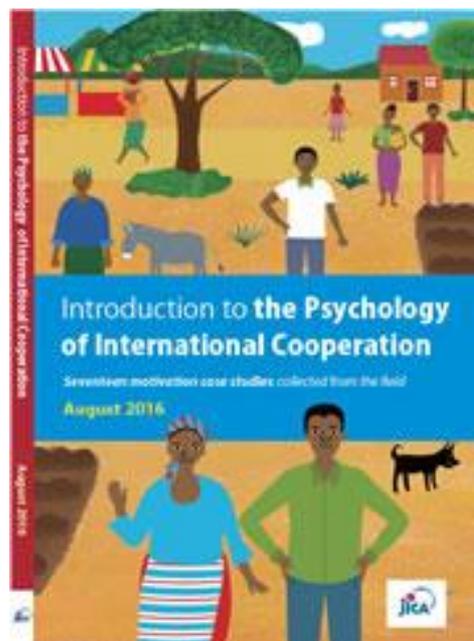
- A Abordagem SHEP de material de aprendizagem baseado em multimídia da JICA-Net (Short ver. 6min, Full ver.26min)
https://jica-net-library.jica.go.jp/jica-net/user/lib/contentDetail.php?item_id=10064



- SHEP aplicativo do jogo “Fun Fun Farming!”
https://jica-net-library.jica.go.jp/jica-net/user/lib/contentDetail.php?item_id=10035



- Caderno “Introdução à Psicologia da Cooperação Internacional”
<http://libopac.jica.go.jp/images/report/12092193.pdf>



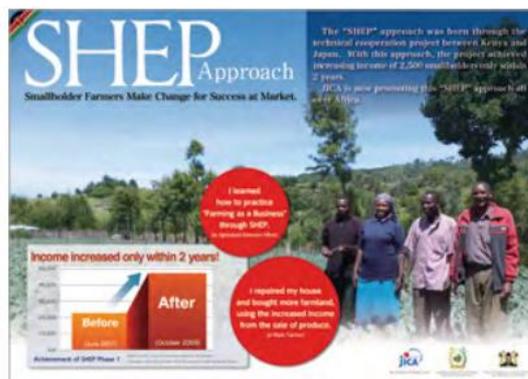
➤ Brochura SHEP “JAPAN Brand SHEP (Setembro de 2016)”

https://www.jica.go.jp/english/publications/brochures/c8h0vm0000avs7w2-att/japan_brand_08.pdf



➤ Brochura SHEP “Folheto SHEP (Março de 2013)”

https://www.jica.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/c8h0vm00009u15bk-att/shep_04_en.pdf



➤ Brochura SHEP “História da SHEP (Fevereiro de 2014)”

https://www.jica.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/c8h0vm00009u15bk-att/shep_05_en.pdf



- Brochure SHEP “Do-nou Technology - Melhorando as estradas de acesso a zona rural”
https://www.jica.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/shep/c8h0vm0000bm5dqa-att/Do-Nou.pdf

Successful cases of community "Do-nou" Technology projects in Kenya

Githura Self Help Group in Kiambu West Sub-County was struggling to transport their product, Bush Onions, from their farm to the market through the rural access road. Because of the muddy conditions of the rural access road (Photo 1), the tractor carrying Bush Onions (Photo 2) sometimes got stuck in the mud (Photo 3). Bush Onions found thrown on the road as waste because they could not reach the market in time due to the bad rural access roads (Photo 4).

However, after Githura Self Help Group received the training and demonstration on road maintenance using "Do-nou" Technology (Photo 5), the group members were motivated and continued to repair road.

The "Do-nou" Technology is easily adoptable. The application of the technology motivates and builds farmers' confidence in initiating their own development.

After a while, Area Member of Parliament heard of farmers' efforts and used Constituency Development Fund to repair the road (Photo 6). Now the group members are enjoying free transportation cost, which used to be 300 Ksh. per bag of Bush Onion. Because vehicles of buyers are able to get to the farm.

The focus, training on rural road maintenance using "Do-nou" Technology has triggered the rural development.

Other application of "Do-nou" Technology
 Construction of dykes
 Construction of water pans
 Construction of pathways in muddy or swampy areas
 Reinforcement of irrigation canal lining
 Example of the Dykes

Example of the Water pan
 Embankment of water pan
 Water pan filled with water built with "Do-nou"

For More Information Contact:
 Smallholder Horticulture Empowerment & Promotion Project for Local & Up-scaling (SHEP PLUS)

SHEP PLUS Office
 2nd Floor, N.A.T.C. Building, Upper Hill, Nairobi
 P.O. Box 19034-00100, NAIROBI
 Tel: 011-2523670/13-554955
 E-mail: info@shepplus.or.ke

Better Rural Access Roads, Better Farmers Life!

"Do-nou" Technology
 "Mobilization community labor and use of local material for improving impassable rural access roads"

Main target reader: Stakeholders in rural development, Extension staff, Group leaders and Community members

- Canal SHEP YouTube “Technologie DO-NOU "Amélioration des pistes rurales" Kenya SHEP-UP (2012) “
<https://www.youtube.com/watch?v=Dz3NHtimgUg>



ISBN978-4-86357-079-5

