



Introducción del Enfoque SHEP

—Innovación para el servicio de extensión agrícola—

Dr. Jiro Aikawa
Asesor superior de JICA

Desafíos de la extensión agrícola convencional

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



Como uno de los enfoques de extensión agrícola, el SHEP da soluciones concretas a estos asuntos básicos de la misma.

2. Introducción a las actividades del SHEP



«¿Qué es el SHEP?»

- SHEP es la sigla en inglés del enfoque de «Empoderamiento y Promoción de Agricultores de Pequeña Escala para una Agricultura Orientada al Mercado»
- Fue desarrollado en Kenia a través de un proyecto de cooperación técnica de JICA que comenzó en 2006 y tuvo éxito en el aumento del ingreso de los agricultores
- Es un enfoque de extensión que lleva a cabo una «agricultura orientada al mercado»



2. Introducción a las actividades de SHEP

«¿Cómo hacerlo con el SHEP?»



Cuatro pasos	Actividades en Kenia	Otros países
1. El extensionista comparte las metas con los agricultores	Taller de sensibilización Selección del país objetivo	Taller de sensibilización Selección del grupo objetivo (Ruanda)
2. Los agricultores se vuelven más conscientes	Estudio de línea base participativo Foro FABLIST Estudio del mercado	Estudio de línea base participativo Evaluación de necesidades (Malawi) Estudio del mercado
3. Los agricultores toman decisiones	Selección de cultivos Elaboración del Plan de acción	Selección de cultivos Elaboración del calendario de cultivos
4. Los agricultores adquieren habilidades	Capacitación para los extensionistas Capacitación en campo para los agricultores, impulsada por la demanda	Capacitación en campo

1. Compartir visión/meta

Taller de sensibilización

- Partes interesadas de todos los niveles asisten al taller.
- Los participantes comprenden lo que deberán hacer.
- Los participantes identifican sus roles y responsabilidades.
- Todas las partes interesadas comparten cómo llevar a cabo la agricultura orientada al mercado.



2. Concienciación de la situación

Estudio de mercado

- Los agricultores visitan mercados cercanos y se familiarizan no solo con el precio, sino con la calidad y cantidad, condición de venta, oscilación de precios, etc.
- Tanto agricultores como las partes interesadas intercambian su propia información



3. Toma de decisión

Elaboración de calendario de cultivos

- El grupo de agricultores elabora un calendario de cultivos con base en los resultados del estudio de mercado

EJEMPLO **Calendario de cultivos**

Fecha: ____/____/____

Nombre del Distrito: _____ Nombre del Sub-distrito: _____

Nombre de Grupo de Agricultores: _____

Estamos mejorando y/o realizando cambios: ☐ cultivos/variedad, ☐ calidad, cantidad, ☐ período de cosecha, ☐ clientes, ☐ otros
 (Especificar: empaques, negociación más fuerte de precios)

¿Qué cambios o mejoras quiere realizar el grupo de agricultores?

Mes		Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Producción	1er. Cultivo (tomate)		Preparación de tierra vivero		1er. Abonado de cobertura control de plagas y enfermedades escarda	1er. Abonado de cobertura	cosecha/limpieza/clasificación/embalaje						
	2do. Cultivo (repollo)												
	3er. Cultivo (camote)												
Mercadeo y administración de empresas		Estudio de mercado en mercado X y mercado Y	Comenzar con el registro de datos de esta temporada	Contactar regularmente a los clientes potenciales			Gestionar el transporte y grupo de venta	Análisis de ganancias					
Actividades grupales/Otros		Convertir el campo de maíz en huerto	Compras grupales de semilla y abono	Limpieza de canales de riego			Recolección de cuota de membresía grupal						

¿Qué cambios o mejoras quiere realizar el grupo de agricultores?

Plan de producción de cultivos meta

Plan de mercadeo y administración de empresas

Otras actividades grupales

4. Suministro de soluciones técnicas

Capacitación en campo (por demanda)

- El personal de extensión es capacitado en cultivos o habilidades conforme a las necesidades de los agricultores.
- Todas las habilidades son fáciles de adoptar para los agricultores.
- La tasa de adopción es alta, ya que los agricultores aprenden con base en sus intereses.



Oficial de extensión capacitando al grupo de agricultores



Destrezas fáciles de usar

Línea roja: nivel de motivación
Línea verde: nivel de destreza

La adquisición de destrezas conlleva a la autoestima en la capacidad de un individuo, lo que conduce a un aumento de ingresos.

El alto grado de motivación facilita el aprendizaje de habilidades técnicas.

El aprendizaje con experiencia en los métodos de investigación ayuda a potenciar la motivación.

Nivel de destreza

Motivación

Taller de
Concienciación

Ejercicio sobre
estudio de mercado

Selección de
cultivos a sembrar

Capacitación
en campo

Venta de cultivos

Crecimiento
sostenible



2. Introducción de las actividades del SHEP

“Modelo anterior de transferencia de tecnología”

4 pasos esenciales	Actividades en Kenia	Otros países
1. Selección de objetivos y puesta en común de la visión/meta	Taller de sensibilización Selección del cantón objetivo	Taller de sensibilización Selección del grupo objetivo (Ruanda)
2. Conocimiento de los agricultores sobre la situación actual y la nueva información	Encuesta de referencia participativa Foro FABLIST Estudio de mercado	Encuesta de referencia participativa Evaluación de necesidades (Malawi) Estudio de mercado
3. Toma de decisiones por parte de los agricultores	Elaboración de calendarios de cultivos; Elaboración de planes de acción	Selección de cultivos Elaboración de un calendario de cultivos
4. Provisión de soluciones técnicas	Capacitación para el personal de extensión Capacitaciones en campo impulsadas por la demanda para agricultores	Entrenamiento en el campo

2. Introducción de las actividades del SHEP

“Modelo anterior de transferencia de tecnología”

4 pasos esenciales	Actividades en Kenia	Otros países
--------------------	----------------------	--------------

De repente, a los agricultores se les brindó orientación sobre las tecnologías “correctas” y “apropiadas” definidas por el proyecto, sin ninguna oportunidad de formar su propia visión, tomar conciencia de sus necesidades o tomar decisiones basadas en su propio entendimiento.

4. Provisión de soluciones técnicas	Capacitación para el personal de extensión Capacitaciones en campo impulsadas por la demanda para agricultores	Entrenamiento en el campo
--	---	---------------------------

3. El interior del enfoque SHEP: «Motivación»

«¿Cuál es el concepto del SHEP?»

Varios donantes implementan proyectos y programas parecidos

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

Promover la «agricultura como negocio»

Compartir la información entre los agricultores y los actores del mercado para mejorar la eficiencia de las economías locales (mitigando la **asimetría de información**)



Diseñar actividades y mecanismos para que las personas crezcan y se pongan en acción

Desarrollo de una motivación endógena (interna) para implementar actividades continuas (Teoría de la autodeterminación)
—Tres necesidades psicológicas para motivar a la gente—

Estudio del mercado por parte de los agricultores

Presupuestación familiar

SHEP

Encuentro de agronegocios



Autonomía

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



Competencia

La gente debe dominar las tareas y aprender habilidades diferentes



Conexión

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

3. El interior del enfoque: “La agricultura como negocio”

SHEP lleva a cabo “La agricultura como negocio”



Información de mercado

(Oscilación de precios, cultivos de alta demanda, calidad demandada, etc)

Promoviendo “La agricultura como negocio”

Productores

Agricultores de pequeña escala



Relación de confianza basada en “Ganar – Ganar”



Actores del Mercado

- Minoristas, intermediarios, supermercados
- Empresas procesadoras agrícolas
- Empresas de insumos

Información de Productores

(Ubicación, Potencial, Experiencia)

3. El interior del enfoque : “La agricultura como negocio”

Cerrando la brecha de información mediante
estudios de mercado (las voces del campo)

NOTA: información del mercado no como “datos simples” sino como “información con rostro humano”

Señalización

El agricultor

Invitamos a una intermediaria a visitar nuestra granja luego de reunirnos con ella durante el estudio de mercado. Le mostramos cómo cultivamos las hortalizas y su tan buena calidad.

**Esfuerzo por
convertirse en
proveedor de
confianza**

Antes no hablábamos sobre nuestras hortalizas con todos los intermediarios, solamente hablábamos de precios. Ahora, nuestros compradores nos proporcionan retroalimentación (tanto positiva como negativa) sobre las hortalizas que proveemos. Mejoramos nuestra agricultura con base en la retroalimentación.

3. El interior del enfoque : “La agricultura como negocio”

Cerrando la brecha de información mediante **transacciones repetidas** (las voces del campo)

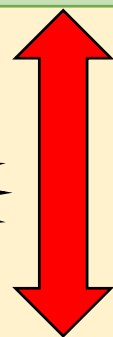
Prácticas comerciales mutuamente beneficiosas (ganar-ganar) a través de transacciones repetidas



Los agricultores

Queríamos ofrecer un servicio integral a los comerciantes locales al producir una variedad de verduras de hojas, y así los comerciantes sigan viniendo.

**Crear confianza
a través de
transacciones
repetidas**



ganar-ganar



La comerciante

Me complace que este grupo produzca varios tipos de hortalizas de hoja, así no tengo que recorrer largas distancias en busca de hortalizas.

3. El interior del enfoque : “La agricultura como negocio”

Cerrando la brecha de información mediante **transacciones repetidas** (las voces del campo)

Prácticas comerciales mutuamente beneficiosas (ganar-ganar) a través de transacciones repetidas

la agricultora



Ahora proveemos sandías al mismo comerciante, ya no tenemos que preocuparnos por dónde vender. (agricultor)

ganar-ganar

**Crear confianza
a través de
transacciones
repetidas**

Constantemente puedo adquirir sandías de buena calidad en este grupo de agricultores. Me evito el riesgo de adquirir sandías de baja calidad en el mercado mayorista.



El comerciante

3. El interior del enfoque : “Motivación”

Prioridades de SHEP en la “motivación”



3. El interior del enfoque : “Motivación”

Teoría de la autodeterminación, por Edward Deci:
Tres necesidades psicológicas

- **Autonomía**

- Las personas necesitan sentirse en control de su propio comportamiento y metas

- **Competencia**

- Las personas necesitan obtener el dominio de tareas y aprendizaje de diversas habilidades

- **Conexión**

- Las personas necesitan experimentar un sentido de pertenencia y apego a otras personas

Introducción y uso de la teoría de la motivación

• Apoyo a la autonomía



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

• Apoyo a la competencia



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

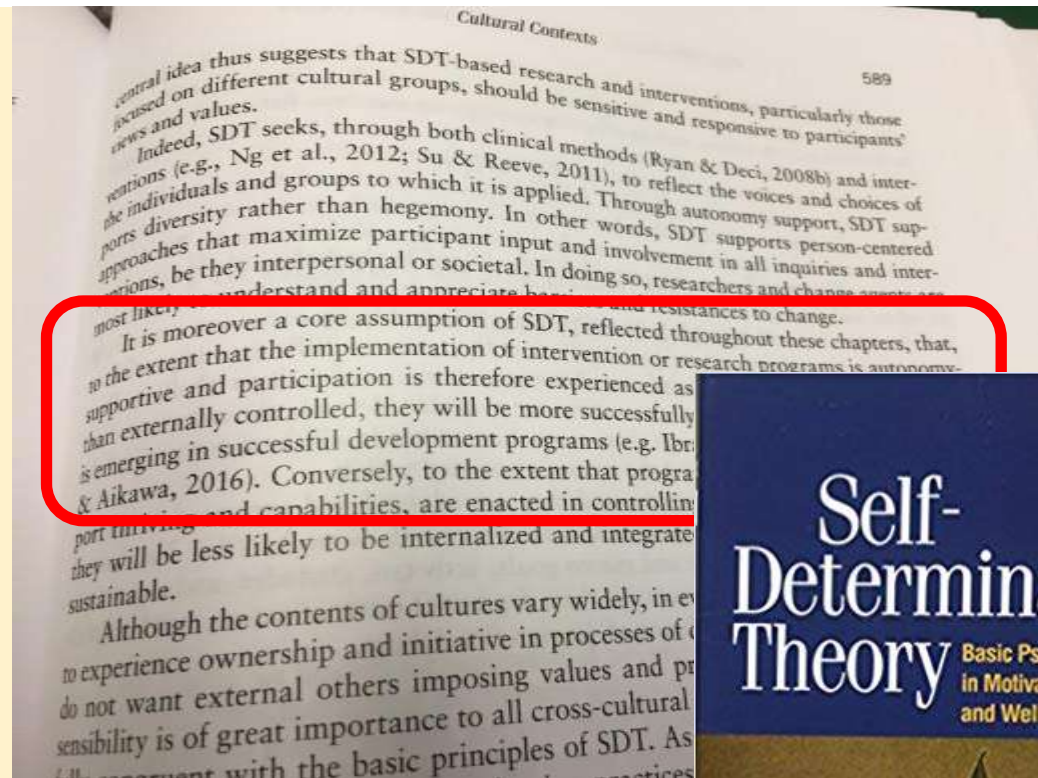
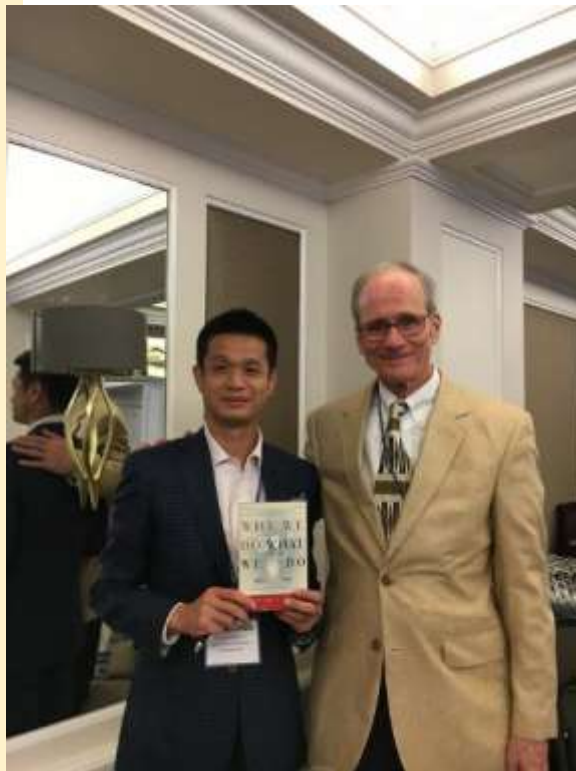
• Apoyo a la conexión

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

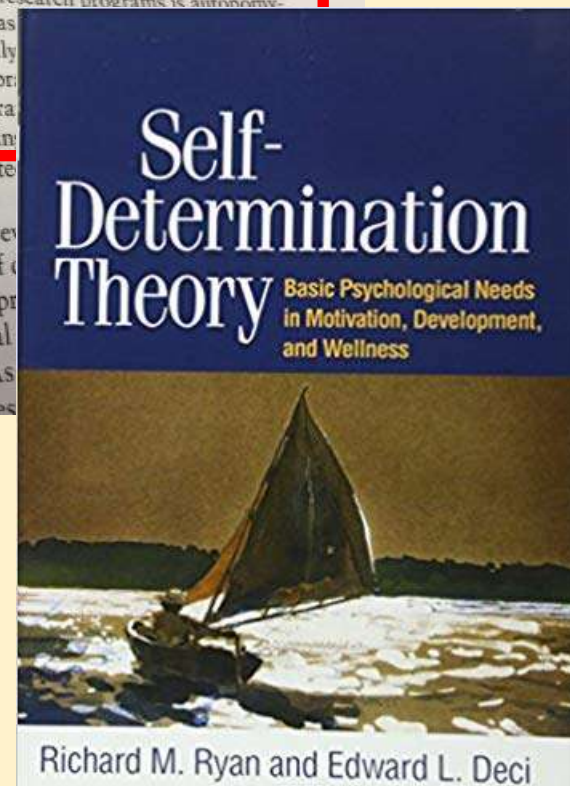


3. El interior del enfoque : “Motivación”

Presentación sobre el “Uso de la Teoría de la Autodeterminación” en la sexta Conferencia Internacional de la Teoría de la Autodeterminación



Es además una suposición base del TAD, reflejada a través de estos capítulos, que, a la medida que la implementación de programas de intervención o investigación apoyen la autonomía y que la participación resultante sea electiva y volitiva en vez de ser influenciada por factores externos, estos se interiorizarán de manera más exitosa. La evidencia de esto emerge de programas exitosos de desarrollo (ej. Sayanagi and Aikawa, 2016).



3. El interior del enfoque SHEP



«Qué puede el SHEP aportar al cambio?»

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



Estudio del mercado por parte de los agricultores

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

Ej.: Resultados del estudio del mercado

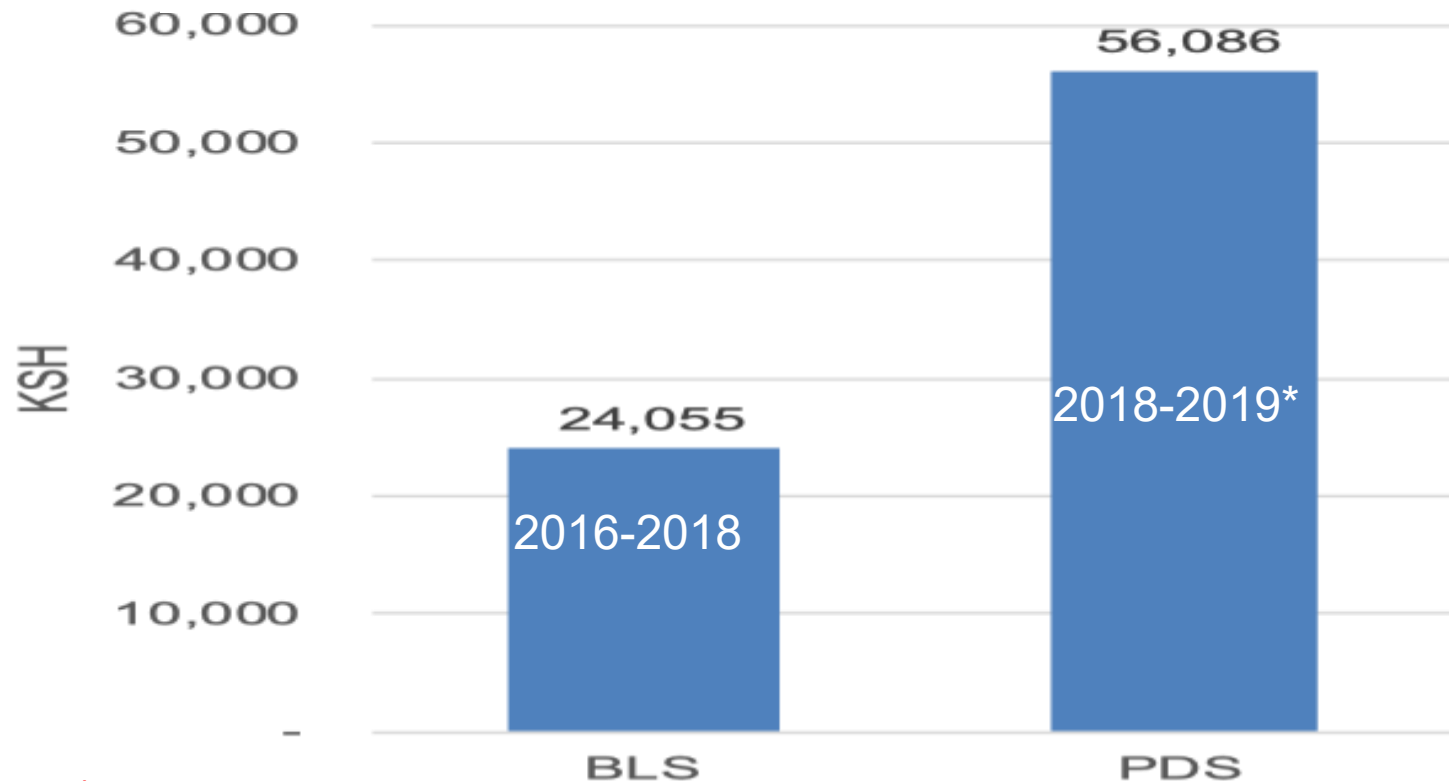
4. Resultados e impactos de SHEP



«¿Qué sucedió a nivel del campo?»

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

Incremento del ingreso(nominal)



*Encuesta periódica de datos, realizada 2 años después de la evaluación de línea base

4. Resultados e impactos del SHEP

“Evaluación de Impacto del Programa SHEP en Kenia”



Observaciones Claves

- Efecto del SHEP: SHEP **mejora el ingreso hortícola** en más del **70% promedio en 2 años**.
- SHEP es para todos: **más efectivo para agricultores más vulnerables (jefas de hogar mujeres, de menor grado de educación y más avanzada edad)** y con poca experiencia hortícola, en contraste con el “sentido común” de la extensión agrícola tradicional.
- SHEP lleva a cabo como principales actividades: Foro de encuentro de agronegocios y capacitación en igualdad de género cumplen un importante papel en ejercicios grupales.

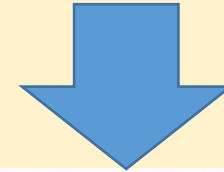


El documento complete está disponible en <https://ies.keio.ac.jp/en/publications/14828/>

Cambio de relación entre géneros, de “un administrador de granja (esposo) y una trabajadora (esposa)” a **“socios administradores”**



Oportunidad de participación equitativa en capacitaciones



4. Impactos y resultados de SHEP



Caso de Malawi
Antes

Después

Otros



4. Impactos y resultados de SHEP

[illegible]

Documentación



Reinversión para la Agricultura (Compra de bomba)

Caso de Kenia



Inversión para el ganado



Segunda generación

4. Impactos y resultados SHEP



Luz por panel solar



Invitación por Evento Nacional como grupo joven más exitoso

Caso de Kenia



Construcción de nueva oficina para un grupo (en curso)



Construcción de nueva oficina para un grupo (bajo construcción)

Estudios de casos de agricultores japoneses (1)

Los agricultores interactúan y escuchan a los consumidores y su relación con el rendimiento



Estudios de casos de agricultores japoneses (2)

La relación entre las perspectivas de los agricultores y el aumento de las ventas.



La "variación de las ventas" es una comparación con la de hace tres años. El "aumento de las ventas" indica un incremento del 5% o más.

Compromiso del gobierno japonés

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



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

Resultados de la expansión de SHEP hasta la fecha

- **842 funcionarios** han participado en los Cursos de Formación del Enfoque SHEP en África
- En total, 39.394 funcionarios de **32** **países africanos** participan en el Enfoque SHEP, beneficiando a **341.930 pequeños agricultores**



Próxima etapa de la expansión de SHEP

- ¿Recomienda a los agricultores que cultiven algunos cultivos **SIN** ver el mercado?

¡No!!

“La agricultura como negocio”

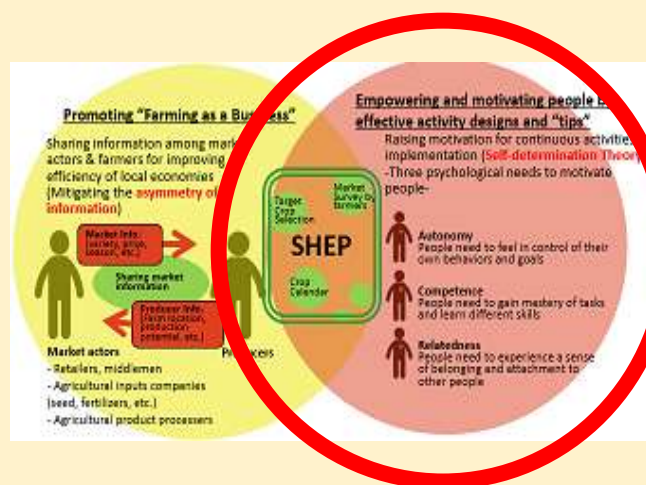
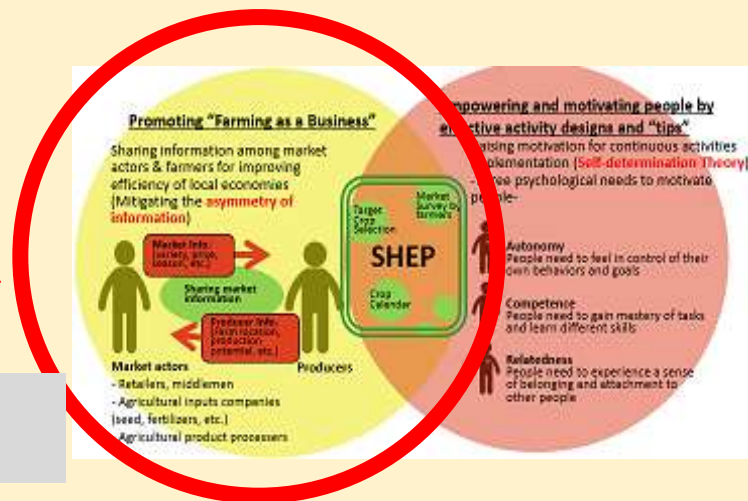
Dos preguntas

- ¿Ofrecen servicios de extensión a los agricultores

¡No!!

SIN considerar su motivación?

“Empoderar y motivar a los agricultores”

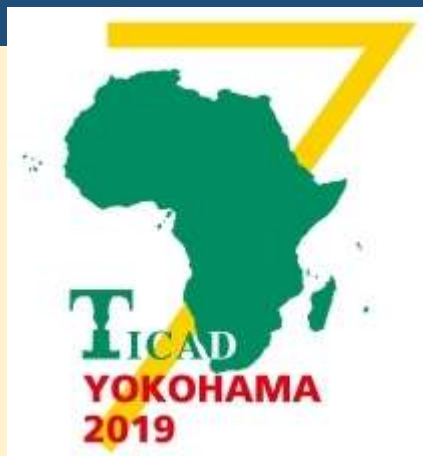


⇒SHEP es para todos los agricultores que suministran cultivos a los mercados.



“¿Cuál es nuestro objetivo?”

“Declaración conjunta para lograr mejorar las vidas de **un millón** de agricultores de pequeña escala mediante el enfoque SHEP” por Representantes Gubernamentales, Socios de Desarrollo, Empresas Privadas y Organizaciones Relevantes en el Evento de Alto Nivel TICAD VII del enfoque SHEP, Agosto, 2019.



■ Otros donantes×SHEP

FIDA

- En octubre de 2018, el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) y la JICA firmaron un memorando de cooperación en el sector agrícola. Se ha organizado un seminario conjunto sobre el Enfoque SHEP tres veces para África Meridional y Oriental, África Occidental y América Latina.
- El FIDA está adoptando y practicando el enfoque SHEP en sus diversos sitios de proyectos apoyando a los pequeños agricultores de todo el mundo.

Asociación Sasakawa África

- En agosto de 2019, la Asociación Sasakawa Africa (SAA) y JICA firmaron un memorando de cooperación en el sector agrícola de África y están introduciendo el enfoque SHEP en los proyectos de SAA.

Empresa privada×SHEP

Malik Seed Pvt. Ltd.



- El enfoque SHEP también lo adoptan las empresas privadas. En Bangladesh, Malik Seeds Pvt. Ltd. está practicando el enfoque SHEP, logrando simultáneamente los dos objetivos de mejorar las condiciones de vida de los agricultores y aumentar las ventas de la empresa.

Powerhive Inc.



- Powerhive Inc. con sede en Kenia es una empresa que desarrolla un negocio de minirredes que combina sistemas de generación de energía fotovoltaica y baterías de almacenamiento en regiones no electrificadas.
- Esperando un aumento en la tarifa eléctrica al incrementar los ingresos de los residentes rurales y fomentando su mentalidad empresarial, la empresa implementó la capacitación SHEP para agricultores.
- Los agricultores capacitados que son clientes de Powerhive Inc. comenzaron la agricultura como un negocio

Ganadería×SHEP



- En Palestina, el enfoque SHEP se aplicó a una amplia variedad de productos, incluidos la ganadería y la apicultura. En particular, en el caso del ganado, las actividades de “sensibilización de los agricultores”, que constituyen el segundo paso del enfoque SHEP, lograron aumentar los ingresos de los agricultores destinatarios al alentarlos a adoptar técnicas no solo mediante un estudio de mercado, sino también mediante visitas a agricultores exitosos e intercambio de información con empresas de alimentos. 
- La aplicación del enfoque SHEP ha comenzado en Namibia en el ganado vacuno. 



Visita a un ganadero orientado al mercado ©EVAP2



Visita a una empresa de piensos ©EVAP2



Métodos de aprendizaje de un agricultor exitoso ©EVAP2

Propagación a otros continentes

- Tras la “Declaración del millón” en la TICAD8, el Enfoque SHEP se está promoviendo en países fuera del continente africano a partir del año fiscal 2020.
- Hasta el momento, 422 participantes en Asia y 158 participantes en América Latina han recibido capacitación SHEP.
- Como resultado, el enfoque SHEP, que ahora se aplica en diversas formas, se está practicando en muchos países y los pequeños agricultores se están beneficiando.



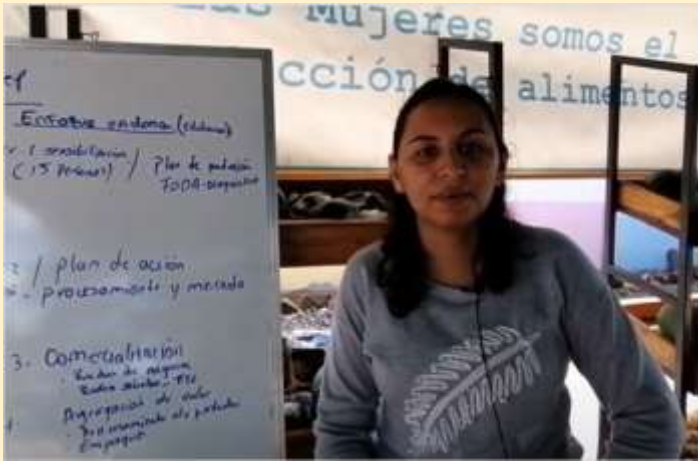
Antes



Después

Feria en la ciudad de Marcala, Honduras

Voces de los campos Nicaragua



Licenciada Nazareth Obando

**Dirección de Pequeñas
Empresas, MEFCA**

- Trabajo para el Ministerio de Economía Familiar, Comunitaria y Cooperativa de Nicaragua. Para nosotros, el enfoque SHEP ha sido muy útil, sobre todo para apoyar a los pequeños agricultores.
- Trabajamos con los agricultores en una serie de actividades, empezando por la investigación de mercados, la elaboración de calendarios de producción y la capacitación técnica en base a estos calendarios. Al utilizar este enfoque, podemos ofrecer resultados más rápidos y, sobre todo, mejores. Continuaremos utilizando este enfoque para apoyar a los pequeños agricultores en el futuro.

Voces de los campos



Colombia



Sra. María Del Pilar Espinal

**Responsable administrativa
de Asociación Agropecuaria
La Morena Galicia**

- A través del curso SHEP, comprender la agricultura como un negocio nos empoderó como agricultores.
- La brecha de información entre productores y consumidores ahora se ha reducido.
- Gracias al enfoque SHEP, llegamos a comprender que el mercado determina el valor de los productos y que debemos hacer que nuestros productos sean competitivos en consecuencia.

Voces de los campos



Guatemala



Oficiales de extensión que participaron en la capacitación

- Finalmente llegamos a comprender el propósito y la importancia de las actividades en cada paso del enfoque SHEP y las herramientas utilizadas en esos pasos. Al implementar actividades de acuerdo a los cuatro pasos, pudimos experimentar de primera mano que la conciencia de los agricultores hacia la agricultura como negocio mejora, su motivación aumenta y la confianza entre los agricultores y los oficiales de extensión se fortalece aún más.



Fuera de África

62 países

El objetivo para 2030 es un millón de agricultores de pequeña escala

Expansión en América Latina

- **Programa de cocreación de conocimientos de JICA**
Se ha llevado a cabo el programa de capacitación SHEP **desde el año fiscal 2020**.
Se ha capacitado **158 participantes de 15 países**.
- **Envío de expertos individuales**
Bolivia (2024.9-), Guatemala (2024.12-),
Belice (año fiscal 2026-)
- **Proyectos de Cooperación Técnica**
Ecuador(2025.2-), Paraguay (año fiscal 2026-)



Otras colaboraciones

- **Declaración conjunta del FIDA y la JICA (Bolivia, 31 de mayo de 2024):**

El FIDA y la JICA anunciaron que trabajarán juntos en Bolivia para promover la introducción del enfoque SHEP, con el objetivo de mejorar los medios de vida de los pequeños agricultores, fortalecer la seguridad alimentaria y mejorar los sistemas agrícolas y alimentarios.

- **MoC IICA-JICA (20 de febrero de 2026):**

El IICA y la JICA acordaron un marco integral para cooperar en América Latina y el Caribe, centrado en ampliar el enfoque SHEP a través de la cooperación técnica, la capacitación, el desarrollo de capacidades y el intercambio de información para mejorar la productividad agrícola, los ingresos de los pequeños agricultores y la seguridad alimentaria.

- **JMPP–JICA (México):**

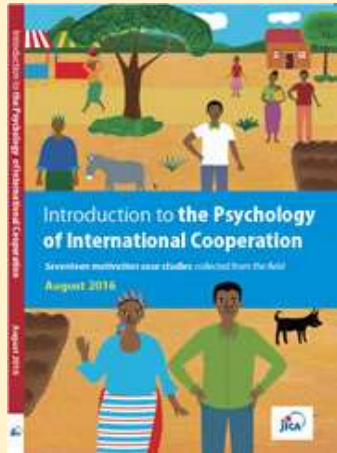
Japón y México colaboran a través de un marco de cooperación triangular que promueve la capacitación de terceros países, el envío de expertos y los esfuerzos conjuntos para abordar los desafíos del desarrollo y promover el desarrollo regional en América Latina.

El **Taller internacional SHEP** se llevará a cabo el **25–26 de febrero de 2026**.

La participación en línea estará disponible el **25 de febrero**: URL [_____](#)

Referencias:

1. Sitio web de JICA sobre SHEP



- Sitio web de JICA:
https://www.jica.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/shep/index.html
- JICA SHEP Facebook: <https://www.facebook.com/jicashep/>

2. Aplicación de juego SHEP.



- iOS: <https://apps.apple.com/jp/app/shep-game/id1144804671?l=es>

3. El impacto de SHEP en Kenia

- Los logros e impactos del “Enfoque SHEP” en Kenia fueron analizados por KeFAAS y reportados en el “Informe de Inversión en Capital Humano en Agricultura” publicado por FAO-IFPRI en octubre de 2021 (Fuente: <https://www.fao.org/documents/card/es/c/cb7026es>)
- La evaluación de impacto mediante RCT se realizó durante la Fase 3 de SHEP (SHEP PLUS) en Kenia para analizar el impacto real del “Enfoque SHEP” (Fuente: <https://ies.keio.ac.jp/en/publications/14828/>)



4. Materiales de capacitación en SHEP

Disponible en
Google Drive



Home > Our Work > Thematic Issues > Agricultural and Rural Development > JICA Activities > SHEP Approach > Teaching Materials and PR > Materials for ToT (Training of Trainers)

Our Work

Thematic Issues

- Education
- Health
- Water Resources and Water Supply
- Governance
- Peacebuilding
- Social Security / Disability and Development
- Transportation
- Energy and Mining
- Public Finance and Financial Systems
- Private Sector Development

Agricultural and Rural Development

Materials for ToT (Training of Trainers)

01. Introduction to SHEP Approach

- 1-1. Introduction of SHEP -Presentation_final (PDF/3.01MB)
- 1-1. Introduction of SHEP -Presentation_final (Power Point/7.08MB)
- 1-2. Quiz (Introduction to SHEP Approach) (PDF/127KB)
- 1-2. Quiz (Introduction to SHEP Approach) (Word/25.5KB)
- 1-3. Quiz (Introduction to SHEP Approach) Answer & Explanation (PDF/141KB)
- 1-3. Quiz (Introduction to SHEP Approach) Answer & Explanation (Word/26.9KB)

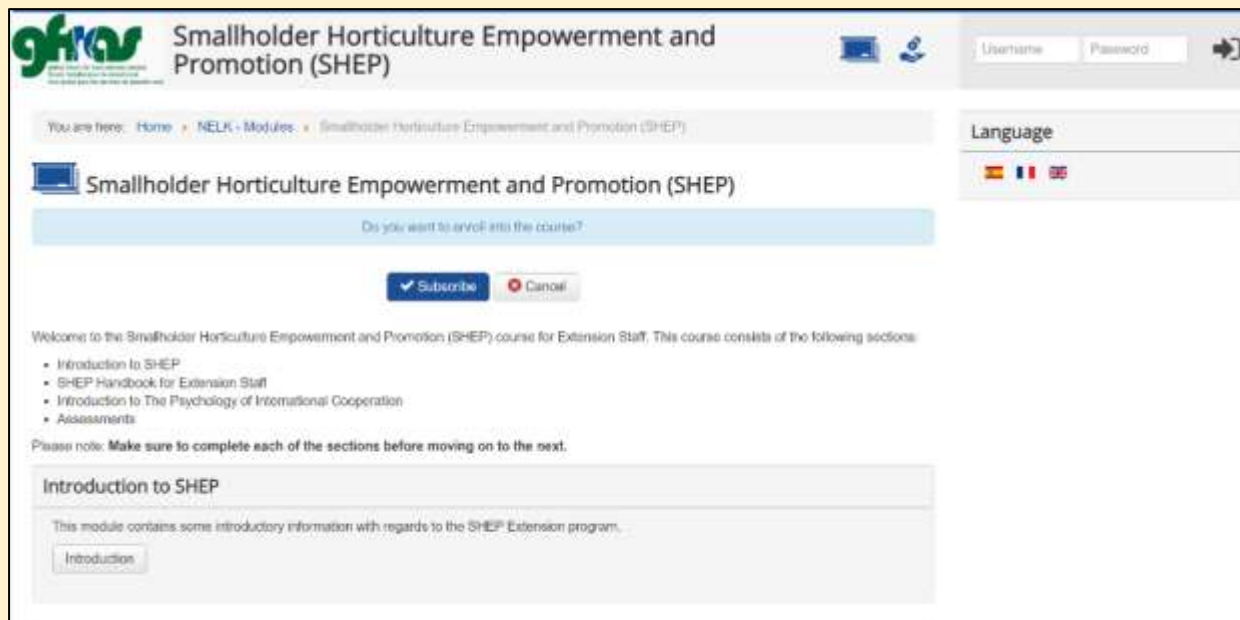
02. Sensitization Workshop

- 2-1. Sensitization Workshop - Presentation (PDF/975KB)
- 2-1. Sensitization Workshop - Presentation (Power Point/301KB)
- 2-2. Quiz (Sensitization Workshop) (PDF/113KB)
- 2-2. Quiz (Sensitization Workshop) (Word/24.1KB)
- 2-3. Quiz (Sensitization Workshop) Answer & Explanation (PDF/117KB)
- 2-3. Quiz (Sensitization Workshop) Answer & Explanation (Word/24.3KB)

03. Baseline Survey

- Materiales del curso de formación de SHEP (en inglés):
https://www.jica.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/shep/tot.html

5. Módulo GFRAS/NELK SHEP



- Módulo GFRAS/NELK SHEP: <https://nelk.g-fras.org/index.php/en/home-alias-alias/topic-1/34-smallholder-horticulture-empowerment-and-promotion-shep/preview>