

Técnicos formados na Embrapa São Carlos relatam nova rotina e relevância do agro



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

A pandemia de coronavírus mudou a rotina de técnicos da extensão rural e consultores que ajudam a levar as tecnologias criadas pela **Embrapa** ao produtor rural. Nas áreas de pecuária de leite e de corte, eles contam que sentem falta de um contato mais direto com os proprietários rurais, falam da adoção de máscaras e álcool gel no dia a dia, relatam dificuldades enfrentadas nas viagens e destacam a importância do agro para garantir alimentos aos brasileiros, mesmo em épocas de crise como essa.

A **Embrapa** Pecuária Sudeste (São Carlos-SP) lidera dois programas de transferência de tecnologias para a pecuária leiteira (Balde Cheio) e pecuária de corte (Bifequali TT). As duas ações envolvem o treinamento dos técnicos para que eles repassem aos produtores as tecnologias que vão melhorar seus índices de produtividade, sustentabilidade e rentabilidade.

Artur Chinelato, pesquisador da **Embrapa** e idealizador do Balde Cheio, lamenta que o programa, 'essencialmente presencial', esteja enfrentando essas dificuldades. 'A falta do contato direto do técnico com o produtor atrapalha porque ele não vê diretamente o que está acontecendo na propriedade. A imagem relatada pode não ser real', afirmou.

Para ele, as ferramentas digitais 'quebram um galho' e foram amplamente adotadas porque 'não tem outro jeito'. Graças a elas, o programa não parou. Segundo Artur, a maioria dos técnicos está retomando as visitas, com os cuidados necessários.

Os consultores entrevistados contam que passaram a adotar o álcool e a máscara como ferramentas de trabalho. Alguns relatam que houve mudança na rotina de alimentação e hospedagem. Confira as diferentes histórias:

JEITINHO MINEIRÊS

Lucas Leocádio, supervisor do Programa Balde Cheio da Regional do Alto Paranaíba, Triângulo, Noroeste e Centro Mineiro, disse que nos primeiros 30 dias da pandemia o trabalho foi desenvolvido em home office, por orientação da Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de Minas Gerais, parceira do Balde Cheio. 'Após esse período, o trabalho a campo foi retomado, só que agora tivemos que perder o jeitinho mineirês de cumprimentar que incluía apertos de mãos e abraços', falou Lucas.

'Passei a executar mais tarefas no campo evitando entrar dentro da casa do produtor. A análise de dados também ficou em segundo plano, pois para avaliar era preciso manusear o caderno de anotações da propriedade. Para os produtores que são do grupo de risco as visitas foram canceladas ou são realizadas sem a presença deles', conta Lucas.

Em algumas cidades, de acordo com o técnico, a hotelaria ficou difícil. 'Existe situação que é preciso se hospedar mais longe do local de visita técnica para ter acesso a esses serviços',

contou.

Em parte, segundo Lucas, a rotina começa a ser retomada, mas com padrões diferentes. As plataformas digitais viraram aliadas do trabalho antes fortemente presencial. 'Elas contribuíram muito para acelerar a adaptação e isso acabou mudando a forma de fazer reuniões e treinamentos', comentou Lucas.

O BOM E VELHO APERTO DE MÃO

Outro técnico do Balde Cheio, Fábio Silveira Moreira, de Barbacena (MG), contou que a relação mais próxima ao produtor ficou afetada. 'Aquele aperto de mão traz uma sensação de confiança e respeito entre as partes. A utilização da máscara como forma de proteção e que é bem incômoda também esconde os pequenos detalhes da feição, como um sorriso, um movimento da face, que diz muito para o consultor se o caminho conduzido durante a visita está sendo aceito. O produtor expressa muito por gestos', disse Fábio.

Fábio completa que hoje o produtor está menos preocupado, mas os consultores agem com bom senso e não visitam quem faz parte do grupo de risco. Ele disse estar bastante ansioso com a volta à normalidade, 'poder voltar a almoçar em restaurante e não com um marmiteix à beira da estrada, dormir sem preocupação com contágio nos hotéis'.

LEITE É TOP

O técnico Luiz Gustavo Pimentel Quirino, que atende produtores de leite na região de Amparo, Atibaia, Bofete, Pardinho e outras, disse que desde o início da pandemia, em março, adotou os cuidados necessários para evitar o contágio pelo coronavírus. 'Todos estão preocupados e se cuidando, mas os trabalhos seguem normalmente', afirmou.

Para ele, o aprendizado com a situação foi que a cadeia leiteira é essencial para toda a sociedade. 'Devemos continuar nosso trabalho para manter os produtores no campo e garantir um alimento saudável para a sociedade', concluiu.

O AGRO NÃO PARA

O consultor William Marchió, do Bifequali TT, tem visitado várias fazendas de pecuária de corte em Goiás nos últimos meses e conta que nas fazendas médias e pequenas a rotina teve muito pouca alteração, diferente das usinas, onde as regras são mais rígidas. 'Acho que o grande aprendizado é que a produção agropecuária não para mesmo com uma pandemia, e que para nós, que vivemos do agronegócio, isso é um grande alívio', afirmou.

INSUMO EXPRESS

O pecuarista Marcelo Ament Giuliani dos Santos percebeu outras mudanças significativas, pelo menos para o Estado de São Paulo. 'Nós estamos precisando declarar a vacinação de aftosa de forma virtual. Leilões foram modificados para não ter mais aglomeração e o leilão virtual ganhou força', disse ele, que tem propriedade na região de Itapetininga. Segundo Marcelo, a compra de insumos agora é feita pelo whatsapp. 'Você faz o pedido e só passa para retirar.'

'TRANQUEI A PORTEIRA'

Técnica do Bifequali TT e pecuarista, Maria Fernanda Guerreiro, de Brotas (SP), diz que tem atuado em duas propriedades mais como 'aconselhadora' do que como consultora. 'Não quis ir mais nas propriedades e os clientes me passam vídeos e fotos quando necessitam. Como produtora, tranquei a porteira e não deixo ninguém entrar. Quando sou procurada digo que devido ao momento não estou recebendo visitas.'

O sítio Nelson Guerreiro, de Maria Fernanda, costumava receber muitas visitas. 'Estou em uma fase meio introspectiva. Faço parte de um movimento de turismo rural e no momento já tem uma pressão pra gente voltar. Não estou segura de que é seguro voltar agora. Não sei ainda o vamos fazer', disse ela.

Segundo a produtora, a rotina no sítio deu uma desacelerada na correria. 'Vejo isso pelo lado bom, tivemos perdas em vendas intermunicipais, mas em contrapartida as vendas municipais aumentaram.'

CIDADE? TÃ' FORA...

O consultor Babington Luiz, de Goiás, falou que as mudanças de atitudes foram diferentes em cada propriedade. 'A meu ver, depende da interpretação pessoal de cada produtor, influenciado por idade ou quanto acredita na capacidade nociva do vírus. Produtores mais idosos, por exemplo, evitaram vir de São Paulo para Goiás, o que era rotina na campanha de vacina contra a aftosa.'

Ele contou que, em uma visita a uma fazenda no Pará, em junho, um cliente 'grande produtor, de uma fazenda muito organizada, portaria na entrada, estradas bem feitas, quase 100 funcionários diretos etc., pediu cautela dos funcionários quanto às idas para as cidades, evitar ao máximo'. Essa propriedade não está atendendo normalmente representantes comerciais. O pai e filho que a administram também evitam ir à cidade mais próxima.

'Um impacto que tenho observado em todos é o medo de se aproximar, parece que estamos com o vírus ou damos choque. É engraçado, mas real. Mesmo assim tenho trabalhado muito, não tive quarentena', disse Babington.

IMAGINAÇÃO FÉRTIL

O consultor Fernando Bueno, de Descalvado (SP) e que também atende propriedades no Mato Grosso, disse que sua experiência nessa fase tem sido bem complicada. 'A maioria dos produtores preferiu parar com o trabalho, entendendo que não ia ser possível visitas presenciais nesse momento. Dizem que gostariam de voltar com os atendimentos só quando tudo se normalizar', afirmou.

No entanto, alguns ('infelizmente poucos') aceitaram a proposta de fazer a consultoria on-line. Para ele, esse desafio tem sido interessante. 'É possível afinar o planejamento da fazenda do escritório e assessorar bastante o produtor na tomada de decisões, com troca de planilhas, fotos, vídeos e vídeos chamadas.'

Uma vantagem percebida por Fernando foi a possibilidade de estudar mais a fundo as situações na teoria, no tempo que antes era ocupado pelas viagens. 'A desvantagem é ter que imaginar as situações que ocorrem no campo, já que não é possível visualizar detalhes do trabalho operacional.'

Outra observação bem interessante do consultor é sobre o tempo gasto no atendimento digital. 'As interações, com o uso das ferramentas digitais, aumentam bastante. Se não cuidar e se planejar, você passa o dia com o cara no aplicativo', concluiu.

Assuntos e Palavras-Chave: Matérias com Citação da **Embrapa - Embrapa, Embrapa**
Pecuária Sudeste