

No dia 23 de outubro de 2012 o cunicultor **Edson Ruiz** da [Coelhos Araújo](#) foi até a consultoria de agronegócios do SEBRAE de Campinas, SP, e aproveitou para falar sobre cunicultura e os principais desafios na atividade.

Alguns dos maiores problemas levantados durante a conversa foram:

### **Divulgação da carne de coelho**

Foi entendido que a divulgação da carne de coelhos não é a única saída para melhorar a atividade cunícola no Brasil, precisam entender primeiro as maiores necessidades e problemas enfrentados pelos cunicultores. Divulgar um produto apenas para a elite econômica tenha conhecimento ajudaria, mas não resolveria a situação atual que é pouca demanda para muita oferta, pelo menos no estado de SP.

### **Pouca oportunidade de processamento de produtos**

Isso é um problema realmente, um exemplo é no estado de SP onde existe apenas um abatedouro legalizado. Dessa forma, toda produção por parte dos produtores fica sem alternativas de saída para aqueles que deseja aumentar ou até mesmo iniciar dentro desse ramo, é um mercado com portas limitadas e também de alto risco, uma vez que qualquer vento forte no mercado uns dos maiores prejudicados é o produtor.

Construir novos abatedouros. A construção a partir do produtor (pequenos abatedouros) para escoar sua produção, pode resolver o problema de imediato, mais o mercado exige certos conhecimentos e precisa ser bem planejado, uma vez que os produtores entendem muito bem da porteira para dentro, mas em relação da porteira para fora onde precisa ter conhecimentos de venda, muitos acabam infelizmente não conseguindo vender sua produção, servindo apenas comercio local. Não pensando nisso, abrir um abatedouro sem planejamento de marketing, logística, processos, entre outros pontos acaba o produtor ter muita oferta pra pouca demanda, não tendo resultados significantes.

Outro ponto importante também foi relação ao preço, certamente produtores, associações ou cooperativas quando monta seu próprio processamento de produtos,

além de poder aproveitar os subprodutos para venda, diminui o processo de venda. Quando o produto passa por um abatedouro, certamente terá seus custos contabilizados bem como lucro retirado, isso acontece quando é passado para o comércio varejista, chegando ao consumidor final valor de carne exótico devido custo de três processos (produtores +abatedouro+varejo).

### **Falta de organização por parte dos cunicultores**

Um dos principais pontos visto pelo consultor de agronegócios foi em relação à organização dos produtores, no qual não existe ou se existe, fica muito com alguns pontos fortes juntos como “individualismo, informalidade, local”. Isso pode ser por alguns motivos como:

- O produtor já tem suas vendas garantidas;
- O produtor não tem a cunicultura como atividade primária;
- O produtor não vê interesse em investir na atividade.

Esses e outros pontos pode ser uns dos motivos pela falta de motivação dos cunicultores de se unir para melhorar a atividade no Brasil.

Entendemos que quando existe organização, tem maior força para exigir, comprar, vender, apoios e até mesmo investimento na atividade. Uma vez onde casos de cooperativa de agricultura familiar vem crescendo no Brasil devido a união dos produtores. Alias, essas união dos cunicultores no qual grande parte é agricultor familiar é muito bem visto “financeiramente” pelo governo e pelos consumidores (precisa mostrar esse lado da cunicultura), muitas cidades no Brasil tem verba destinada a esse mercado, algumas dessas cidades tem total capacidade de expandir por si próprio o mercado de cunicultura brasileira.

Pode também com a união, barganhar preços de ração, gaiolas, equipamentos, matrizes e reprodutores, parcerias, divulgação, assistência técnica, vendas, orientações, enfim. É a união dos produtores sendo representado por interessados em melhorar a atividade cunicula no Brasil trabalhando em cima dos objetivos e necessidades dos cunicultores.

Para isso, precisa haver realmente união dos produtores pois grande parte das respostas e alternativas são os únicos e melhores a oferecer as respostas que precisamos, **quem melhor do que os próprios produtores para falar das dificuldades e melhorias na atividade cunicula**, são nós mesmo. Importante ponto focado pelo consultor do SEBRAE é que precisa deixar essa ferida aberta, para quando a “ferida apertar” pode ter melhores resultados, não adiantando ACBC ou qualquer outra pessoa tentar brigar sozinho pela atividade, uma vez para esses casos de não conseguir apoio para organização, o melhor caminho é abrir a mata com facão próprio do que aguardar.

SEBRAE como outros apoiadores incentiva e fica disponível para qualquer interessado em iniciar ou melhorar a atividade, utiliza muito materiais como plano de marketing, plano de negócios, consultorias entre outras ações. Feito exclusivamente para orientar o interessado a ter maiores chance de sucesso em seu negócio, gratuitamente.



Edson Ruiz – Coelhos Araujo.