

Negócio dos animais vale tanto como plantéis dos três grandes



Os portugueses têm cada vez mais cães e gatos. Alimentação, cuidados médicos e de bem-estar são atividades com acentuado crescimento

Sónia Santos Pereira
sonia.s.pereira@dinheirovivo.pt

MERCADO Os animais de estimação entraram nas casas dos portugueses e assentaram arraiais. Já há mais lares com, pelo menos, um amiguinho de quatro patas (58%) do que com crianças (54%). A tendência aponta para um crescimento, suportada numa sociedade com muitos idosos e solitária. Esta evolução tem alavancado um mercado que em Portugal já vale mais de 750 milhões de euros por ano, um montante equivalente ao valor de mercado dos plantéis do F. C. Porto, Sporting e Benfica.

“A alteração dos núcleos familiares e a noção, cada vez maior, de que os animais de estimação contribuem para o bem-estar físico e psicológico dos tutores é uma das razões apontadas para justificar o seu crescente aumento”, adianta Dilen Ratanji, diretor-geral da VetBizz Consulting. Segundo o especialista, a humanização dos animais é muito vinculada na Europa e também em Portugal, “porque somos uma das sociedades com mais idosos, mais divórcios, com menos filhos e

com maior número de famílias monoparentais”.

A boleia deste fenómeno proliferam negócios como lojas especializadas em produtos para animais, clínicas veterinárias, canis-hotel, a indústria da alimentação “pet” (palavra inglesa para animal de estimação) e os criadores de cães e gatos. Um estudo da GfK apontava para a existência de 6,7 milhões de animais de estimação no país, sendo que os portugueses têm uma clara preferência por cães e gatos.

Só em alimentação para os animais de quatro patas nos hípotes, supermercados e mercearias, as famílias gastaram mais de 222 milhões de euros no ano móvel findo a 8 de setembro, registando-se nesse período mais 8% nas compras para gatos, diz a Nielsen. Segundo a consultora, 38% dos lares compraram alimentos para gatos e 35% para cães, num total de 120 milhões de quilos.

Ao mercado da grande distribuição somam-se as cerca de três mil lojas especializadas, que geram um volume de negócios anual na ordem dos 250 milhões, esti-

ma a Associação Portuguesa de Comerciantes de Produtos para Animais de Companhia. E se os animais saíram da rua e entraram em casa, é também claro que os portugueses estão a optar por cães de pequeno porte, adaptando o gosto à reduzida dimensão das casas, e por gatos, que com facilidade podem ficar um fim de semana sozinhos.

ESCALADA NA SAÚDE

A humanização dos animais de companhia traz um maior cuidado com as questões da saúde. Prova disso são os 200 milhões de euros que a atividade veterinária fatura, registando uma taxa média anual de crescimento nos últimos sete anos de 12,3%. Como realça Dilen Ratanji, todos os anos têm aberto entre 70 e 100 centros de atendimento médico-veterinários, contabilizando-se 1632 no país.

O registo da Ordem dos Médicos Veterinários totaliza 6263 profissionais ati-

vos, mas parece que já não dão para as encomendas. “Tem havido uma dificuldade crescente em recrutar médicos veterinários, uma vez que a procura tem superado a oferta”. E vai continuar. “Em 2019, prevejo novo crescimento a dois dígitos nos centros de atendimento médico-veterinários e nos próximos anos a tendência de crescimento manter-se-á”, defende Dilen Ratanji.

Segundo o consultor, serviços como banhos e tosquias e hotel animal têm vindo a ganhar terreno. “Por um lado, a conjuntura económica mais favorável proporciona um maior consumo nestes serviços colaterais, por outro, a crescente consciencialização dos tutores para a saúde e bem-estar dos animais tem ajudado a alavancar o setor”.

UNIVERSO

6 7

milhões de pets

É o número estimado de animais de estimação em Portugal. Os portugueses demonstram uma clara apetência por cães e gatos.

6 2 6 3

médicos veterinários

Os profissionais ativos parece que já não chegam para as encomendas. A procura de médicos veterinários tem sido superior à oferta.

2 0 0

milhões de euros

É a faturação da atividade veterinária em Portugal. A taxa média anual de crescimento nos últimos sete anos é de 12,3%.



“Em 2019, prevejo novo crescimento a dois dígitos nos centros de atendimento médico-veterinários”

Dilen Ratanji
VetBizz Consulting

Uma atividade que não escapou à moderna distribuição

Grupos como a Sonae e a Auchan apostaram em espaços dedicados aos animais de quatro patas

EUROPA

Setor alimenta um milhão de empregos

A FEDIAF – Indústria Europeia de Alimentos para Animais de Estimação admite que os europeus gastem anualmente 39,5 mil milhões de euros com os seus amiguinhos. Os dados da FEDIAF relativos a 2018 apontam para um dispendio de 21 mil milhões em alimentos e de 18,5 mil milhões em produtos e serviços. Nas suas contas, a indústria de alimentos regista uma taxa de crescimento ao ano de 3,5%. Na Europa, há 80 milhões de lares com pelo menos um animal de estimação, com destaque para os gatos. Os animais de estimação alimentam perto de um milhão de empregos.

LOJAS Em todos os hípotes e supermercados há um corredor, quando não mais, dedicado aos animais de estimação. O negócio apresenta sólidas bases de crescimento e, por isso, tornou-se atrativo para as cadeias da moderna distribuição.

Há cinco anos, a Sonae MC decidiu lançar a ZU, marca de retalho especializado para cães e gatos, que conta com 19 lojas. Já a Auchan criou o Pet Club, que totaliza mais de 16 mil membros, e abriu uma loja Pet em Almada.

A ZU “tem duplicado o seu número de lojas anualmente e é esse o ritmo que vamos manter durante os próximos dois anos”, revela Ana Cardoso, diretora comercial. A razão é simples. O mercado dos animais de estimação está “em franco crescimento”, tem apresentado um incremento médio anual de 3% e “irá manter esse ritmo nos próximos anos, não só em Portugal como em todo o Mundo”. Por isso, o plano de expansão da ZU assenta no crescimento orgânico, à boleia

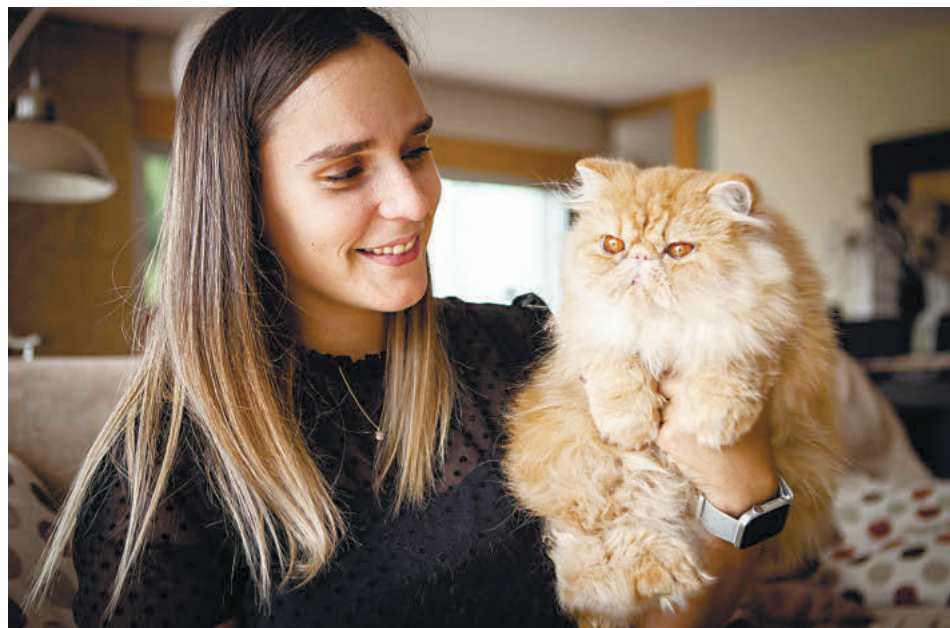
das insígnias Continente, Modelo e Bom Dia, mas também em aquisições. Como frisa a responsável, “é uma possibilidade à qual estamos atentos”.

Para a Auchan, o mercado pet “é altamente estratégico”, diz Ricardo Branco, responsável da área. Além do Pet Club, através do qual os membros podem tirar dúvidas, ler dicas e conselhos, e aceder a promoções, o grupo tem aumentado o espaço para refletir a profundidade da gama. “Não queríamos que o nosso mercado de pet fosse só o artigo e a prateleira”, sublinha.

IGUAIS AO HOMEM

A grande fatia do negócio é a área alimentar, que vale cerca de 60% da faturação. E, neste domínio, as preocupações dos tutores seguem as modas. Como adianta Ricardo Branco, “verificamos uma grande preocupação com a saúde dos animais por parte dos donos, que procuram, cada vez mais, alimentos de origem natural ou mais qualitativos, como os premium e super premium, com maior concentração de proteína”.

A ZU também reconhece este fenómeno. “Há dois segmentos que estão a crescer intensivamente: alimentação natural e as dietas veterinárias”. ● S.S.P.



Margarida Jantarada só vende os seus gatos se gostar dos clientes

REPORTAGEM

“Não vendo os meus gatos persas a qualquer um”

O gatil SkyFall, em Braga, é a materialização da paixão da jovem Margarida Jantarada por gatos persas

Sónia Santos Pereira
sonia.s.pereira@dinheirovivo.pt

Tudo começou por uma birra de adolescente. Margarida Jantarada fascinou-se pelos gatos persas e queria muito que os pais lhe oferecessem um peludinho de olhos de cobre no aniversário. Tal não sucedeu, mas o fascínio não esmoreceu.

Em 2011, Margarida viu o seu desejo materializado na gata Pipoca, adquirida numa loja de animais. Maravilhada, começou a estudar a raça e, com o apoio da mãe, tornou-se um ano depois criadora.

Hoje, tem mais de 15 gatos persas no seu gatil, em Braga. Habitualmente, acompanha o nascimento de duas a três ninhadas por ano. É um processo árduo e assustador. A um mês do parto tudo tem de estar preparado. Margarida “cria” um ninho e escolhe um local escuro e aconchegado para o colocar. Dia a dia, vai habituando a gata ao espaço, ensinando-lhe que é ali que terá as suas crias. Estas felinas de pelo comprido e

sedoso carecem de apoio na hora do parto, ao contrário das gatas comuns, e, nessa altura, a jovem de 23 anos transforma-se em parteira. “Costumam vir chamar-me, pedem-me ajuda”.

Na primeira ninhada nasceram cinco gatinhos, mas só dois sobreviveram. Margarida confirma que há um elevado índice de mortalidade à nascença, mas depois da primeira semana “é incomum morrerem”.

FABULOSOS E MEIGOS

A estreia nestas lides, que foi acompanhada em vídeo-chamada por um experiente criador de Vila Real, a sua “enciclopédia” sobre persas, criou-lhe fortes laços com as duas pequenas fêmeas, que ainda hoje habitam o SkyFall Cats, o seu gatil de gatos persas. “Não quis vender, era a minha primeira ninhada”, diz.

A estudante universitária, a terminar o mestrado em Engenharia de Gestão Industrial, nunca fez contas ao que já gastou em animais, rações, veterinários e instalação do gatil. “Não

faço isto por dinheiro”, frisa, mas admite, com algum desagrado, que “para quem fizer disto uma fábrica é um negócio”. Aliás, Margarida Jantarada não vende os seus gatos a qualquer um. “Faço uma grande triagem às pessoas que me contactam, a primeira análise é pelo telefone. Depois convido-as a virem conhecer os gatos. A decisão final é minha! Tenho de gostar das famílias”, sublinha.

Os persas, que a criadora diz serem “fabulosos como animais de estimação, meiguinhos, dorminhocos como todos os da sua espécie e uma sombra” dos donos – andam sempre atrás – não são para todos os bolsos. Nas suas contas, um gato para companhia custa entre 600 e 750€, já um com qualidades para reprodução entre 1200 e 1500€ e os aptos a participar em exposições podem valer entre 2000 e 2500€. Vivem entre 15 e 20 anos. Os de Margarida já participaram em várias exposições nacionais e estrangeiras, e já foram premiados pela beleza e perfeição. ●

