

Bom pra cachorro

Jovem cria serviço especializado em documentação de animais para viagens internacionais

por Andréa da Luz

andrea@empreendedor.com.br

Uma observação aguçada pode ser o ponto de partida para um bom negócio. O dono da Doc-Dog, que oferece serviços especializados em documentação de animais para viagens internacionais, trabalhava como estagiário quando teve a ideia de abrir a empresa. Estudante de Administração, Luis Fernando Oliveira, de 21 anos, estagiava em um laboratório de diagnósticos veterinários quando percebeu que a demanda por tais serviços não era totalmente suprida pelo mercado. 'As pessoas queriam viajar com seus animais, mas tinham que ir a vários lugares para reunir as informações e documentos necessários', afirma. "Geralmente quem vai viajar é muito ocupado ou está numa correria danada para providenciar tudo em tempo hábil. Então eu montei a Doc-Dog, em julho do ano passado, para assessorar as pessoas nesse processo", conta Oliveira.

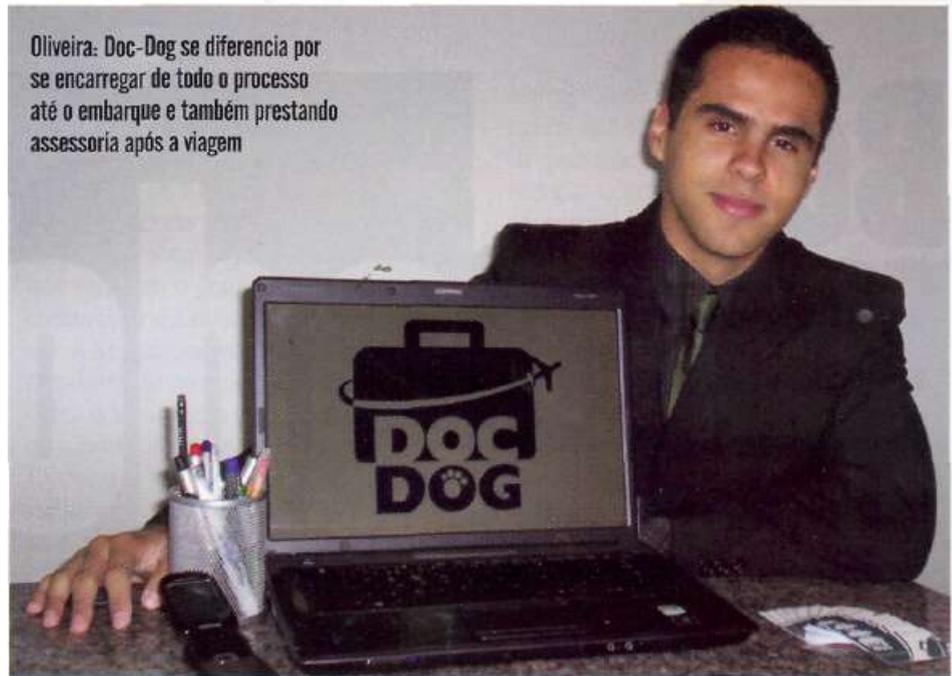
Para abrir o escritório, o estudante contou com a ajuda de um sócio - que deixou a empresa cinco meses depois - e fez uma pesquisa minuciosa a respeito da legislação internacional. Também trocou ideias com professores, fez cur-



sos no Sebrae e assistiu a palestras do Instituto Endeavor. Como os custos fixos são baixos, não foi preciso contrair nenhum empréstimo para começar. A empresa é absolutamente enxuta: funciona em uma sala alugada e mantém apenas um funcionário, que faz as vezes de secretário e office-boy. O empresário ajuda na rotina administrativa e financeira, tira dúvidas de clientes por e-mail e por telefone e ainda confere a documentação e o preenchimento de formulários.

Logo no começo, ele criou o site da empresa apostando na divulgação rápida do negócio pela internet e associando o nome da empresa ao buscador Google. "Mas o retorno maior acontece quando aparecemos em mídia especializada, como revistas ou sites direcionados ao público que viaja ou que possui animais de estimação", revela Oliveira. A estratégia deu bons resultados e o faturamento médio já chega a R\$ 20 mil mensais, com uma média de 20 envios de animais ao exterior por mês. O empresário quer abocanhar uma fatia maior do mercado até o final do ano, atendendo 50% dos 170 embarques de animais realizados por mês no Brasil. Para isso, deve investir em campanha de marketing mais agressiva e buscar parcerias com clínicas veterinárias. Desde janeiro, o Ministério da Agricultura só aceita documentação emitida no próprio estado do cliente, por isso a Doc-Dog teve de restringir atendimento ao Estado de São Paulo. "Nós mantemos apenas a assessoria a outros estados, solucionando dúvidas e ajudando a localizar veterinários na cidade do cliente que estejam aptos a fazer os exames clínicos e a implantação do microchip", diz Oliveira.

A complexidade do processo exige atenção aos procedimentos e exigências feitas pelos países de destino. "Temos um check-list de todas as etapas para evitar erros, além de uma política de não ligar mais de uma vez para os clientes pedindo os documentos ou dados", afirma. Um convênio com um veterinário permite a realização da coleta de sangue e a aplicação das vacinas em domicílio, poupando tempo e evitando gastos com transporte do animal. "Quando fechamos o contrato providenciamos tudo para o cliente, inclusive o agendamento de horários para coleta de sangue e implantação de microchip, feitas por clínicas locais parceiras que enviam os resultados aqui para a capital. No final do processo, enviamos toda a documentação de volta ao cliente", explica Oliveira. "O único problema



Oliveira: Doc-Dog se diferencia por se encarregar de todo o processo até o embarque e também prestando assessoria após a viagem

que tivemos até agora foi um caso em que o animal chegou ao país de destino e faltava um dos documentos da lista. Mas enviamos por fax e tudo se resolveu", conta.

Naturalização

Para levar um cachorro a locais que não exigem quarentena (período em que o animal fica hospedado em canis para observação), os trâmites são mais rápidos: cerca de 90 dias para a Europa (com exceção da Inglaterra, onde o animal precisa ficar em quarentena durante seis meses antes de ser liberado) e 30 dias ou até uma semana para a América Latina, Estados Unidos e África, por exemplo. A empresa também tem a solução para os casos em que animais oriundos do Brasil não são aceitos, como na Austrália e na Nova Zelândia. Nessas ocasiões, a saída é embarcar o bichinho para outro país da América Latina, como a Argentina, e esperar três meses até ele se naturalizar e ser enviado para junto de seu dono.

São três pacotes básicos de serviços, cujos preços variam de acordo com o destino da viagem e, em alguns casos, raça e tamanho do animal. O pacote mais caro (VIP) pode custar até R\$ 4 mil, dependendo do porte do animal, e é indicado quando a pessoa não pode esperar para viajar acompanhada de seu cão, gato ou furão. Esse serviço inclui táxi-dog com ar-condicionado para trans-

porte no dia da implantação de microchip e coleta de sangue para realização do teste de raiva; hospedagem em hotel animal durante o tempo necessário, no Brasil ou no exterior; implantação do microchip e coleta de sangue feitas por veterinário habilitado; envio do material coletado para realização de teste sorológico de raiva e retirada do resultado; cadastro do microchip junto a órgão internacional competente; certificado zoossanitário internacional emitido pelo Ministério da Agricultura; reserva no voo e embarque do animal em companhia aérea escolhida pelo cliente, entre outros procedimentos.

Embora não seja única no mercado brasileiro, a Doc-Dog se diferencia por se encarregar de todo o processo até o embarque e também prestando assessoria após a viagem. Em geral, os clientes são pessoas que ficam fora do País durante meses ou se mudam para o exterior (executivos e estudantes de pós-graduação, principalmente) e estrangeiros que querem voltar para seus países de origem, mas têm dificuldade em entender a legislação brasileira.

LINHA DIRETA

Luis Fernando Oliveira: (11) 3013-2648
www.doc-dog.com