

## EM PAUTA

# Pian Alimentos investe R\$ 40 milhões em expansão e nova linha de petiscos

**Nova planta amplia produção de alimentos úmidos e marca entrada da empresa de Paraí na categoria de cremes para cães e gatos**

**Marina Mugnol**  
marinam@jcrs.com.br

Com o objetivo de ampliar a atuação no mercado de alimentos úmidos para pets, a Pian Alimentos investiu R\$ 40 milhões em uma nova planta industrial e na ampliação da capacidade produtiva da categoria. A empresa de Paraí, na Serra Gaúcha, que atua há cerca de 42 anos com nutrição animal e 10 anos no segmento de úmidos, também aposta em uma nova categoria de petiscos em creme para cães e gatos, inspirada em produtos já consolidados no mercado japonês.

Com o investimento, a empresa pretende ampliar a equipe, atualmente formada por 72 funcionários, em cerca de 30 pessoas. A expectativa também é elevar em 30% o faturamento da linha de alimentos úmidos em 12 meses. Segundo Pedro Henrique Pian, sócio da marca

e responsável pela distribuição no País, os cremes são classificados como petiscos e não substituem a alimentação diária dos animais. A linha Mikcat Creme, voltada para gatos, conta com cinco sabores: Atum e Frango, Carne e Atum, Frango e Salmão, Cordeiro e Salmão e Salmão. Para cães, a Mikdog Creme possui três versões: Frango, Carne e Frango e Cordeiro. “Um dos diferenciais da nossa linha está na formulação.” Segundo ele, os produtos são 100% naturais e produzidos sem aromatizantes ou conservantes.

A decisão de investir na categoria veio da demanda por produtos desse tipo fabricados no Brasil, já que a maior parte dos cremes disponíveis no mercado brasileiro é importada. “A Pian já tinha notoriedade e relevância no mercado de alimentos úmidos, e decidimos investir nessa categoria como uma complementação à nossa linha de sachês. Também buscamos nacionalizar um produto que, até então, era abastecido no Brasil principalmente por importações. A aposta em inovação contínua foi outro fator que motivou o investimento nessa área”, afirma.

Por se tratar de uma categoria relativamente nova no mercado, o desenvolvimento do produto também trouxe desafios para a empresa. “O desenvolvimento da nova linha levou quase dois anos. É um produto que demanda muito embasamento e cuidado. Além de, por se tratar de um mercado introduzido no Brasil há pouco tempo, há toda uma questão de qualidade, são muitos importados no mercado que acabam pulverizando a categoria”, salienta Pian.

Com isso, o produto tem ganhado notoriedade entre os tutores, especialmente os de gatos. Segundo o executivo, a popularidade está relacionada às diferentes possibilidades de uso do creme. “Felinos geralmente consomem menos água, então esse petisco funciona como uma estratégia para auxiliar na hidratação do pet e também para ajudar nos momentos em que é necessário medicar o animal. Além disso, a ideia também está relacionada a uma questão de conexão de cuidado, afeto e carinho entre o animal e o dono, pois funciona como um petisco que o tutor oferece diretamente ao animal, não é algo colocado em um pra-

to, por exemplo”, explica.

Como resultado do investimento, Pian afirma que a participação da linha de alimentos úmidos na produção da empresa vem crescendo. A ração seca, no entanto, ainda representa a maior parcela do volume produzido e distribuído. “Mais de 50% do nosso volume de produção e distribuição são de ração seca, por ser algo mais volumoso, mais fácil de produzir, mais demandado no dia a dia do pet e que gera maior valor agregado. Ainda assim, a linha de sachês e cremes tem se mostrado muito valiosa. Isso justifica o nosso investimento na categoria”, afirma.

Com uma estrutura voltada ao atendimento da indústria, a Pian comercializa seus produtos por meio de distribuidores no mercado brasileiro e também atua com exportações. Atualmente, os principais mercados externos estão concentrados no Mercosul, com exceção da Argentina e da Venezuela. A empresa, no entanto, planeja ampliar sua atuação internacional, com foco em novos mercados. “Estamos com a ideia de avançar para a África e para o Oriente Médio e desenvolver ainda mais nossa atuação internacional”.

“A Pian sempre procura entender o que o mercado está precisando e o que podemos fazer de diferente. Não adianta lançar um produto igual aos outros; nosso objetivo é investir em inovação, melhorar continuamente o portfólio e contribuir para o desenvolvimento do mercado de nutrição pet”

**Pedro Henrique Pian,**  
sócio e responsável pela distribuição no País

## Raio X

- **Empresa:** Pian Alimentos
- **Ano de fundação:** 1984
- **Cidade de origem:** Paraí (RS)
- **Área de atuação:** Nutrição animal
- **Principais produtos ou serviços que geram receita:** a empresa possui 15 marcas no portfólio e mais de 50 SKUs de alimentos para cães e gatos, entre rações secas, alimentos úmidos e petiscos. Entre as principais linhas estão a Priorita, de categoria super premium, e Mikdog e Mikcat, das categorias premium, que incluem também cremes e sachês.
- **Diferenciais competitivos:** investimento em qualidade, inovação e desenvolvimento contínuo de produtos com fórmulas fechadas e foco nas necessidades de cães e gatos
- **Principais clientes ou segmentos atendidos:** distribuidores no mercado brasileiro e importadores no exterior
- **Projeção de faturamento para 2026:** aumento de faturamento em 30% da linha de úmidos
- **Principais desafios atuais do setor:** competir com produtos importados e grandes marcas, mantendo qualidade, segurança, inovação e diferenciação no mercado de nutrição pet
- **Onde a empresa quer estar em cinco anos?** Ampliar sua presença e reconhecimento no mercado de nutrição pet, desenvolver a exportação para novos países e manter um portfólio inovador, sem perder os valores da empresa familiar



Com sede em Paraí, na Serra Gaúcha, a Pian Alimentos atua há cerca de 42 anos no setor de nutrição animal