



RADAR VET 2025



DISTRIBUIÇÃO DA AMOSTRA



Metodologia

A H2R utilizou metodologia quantitativa



Técnica

Entrevistas via CATI (telefônicas) e entrevistas presenciais em estabelecimentos veterinários



Margem de erro

3,5 p.p para mais ou para menos no intervalo de confiança de 95%



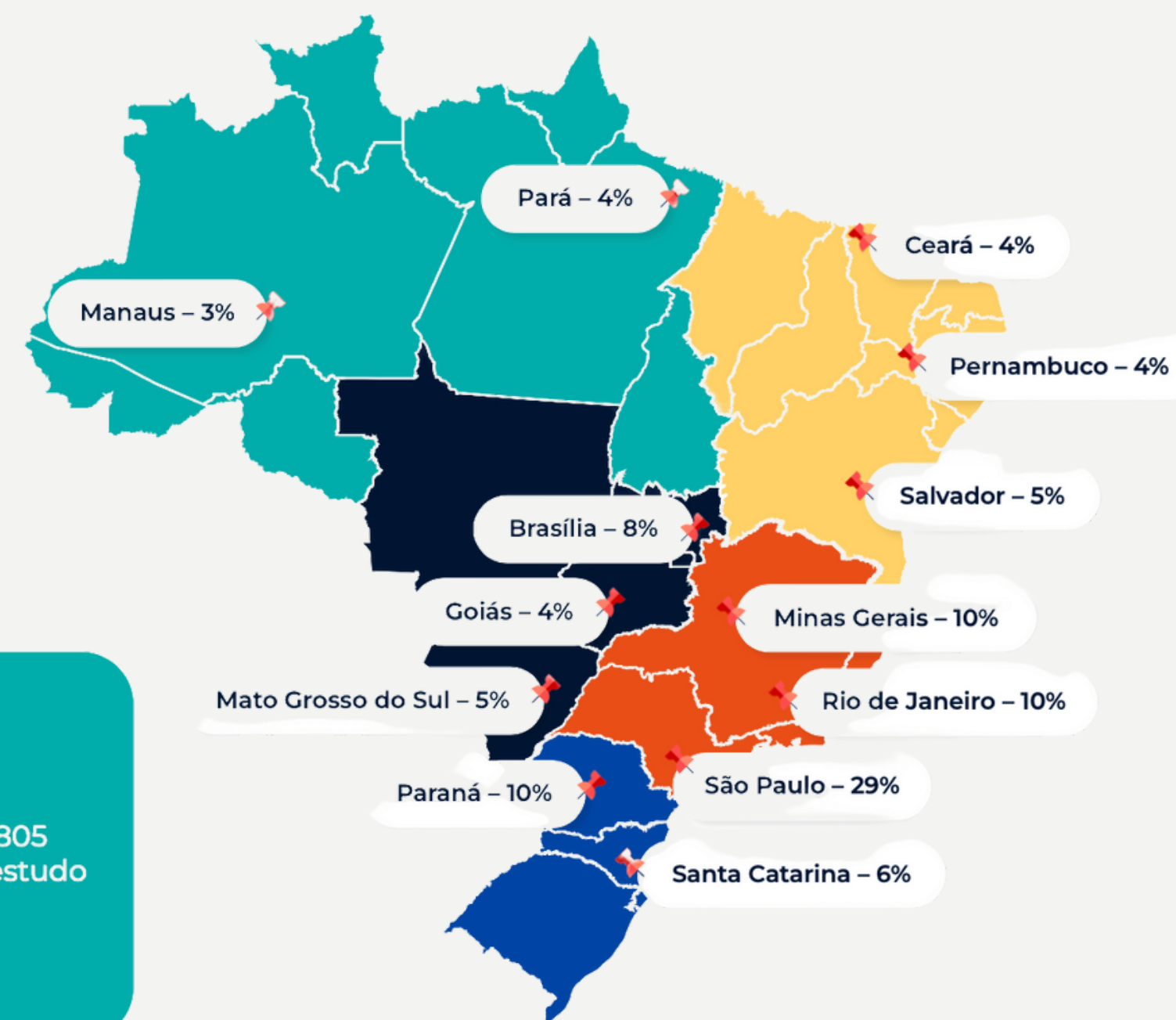
Coleta dos dados

De 19 de agosto a 17 de outubro



Amostra

Foram obtidas 805 entrevistas do estudo Radar VET



RAIO X DO MERCADO



Veterinário



Idade média

35 anos



Atendimentos clínicos/mês

33 atendimentos



Rendimento mensal

4 salários mínimos



Estabelecimento veterinário



Tempo de atividade

10 anos



Número de Profissionais

7 veterinários

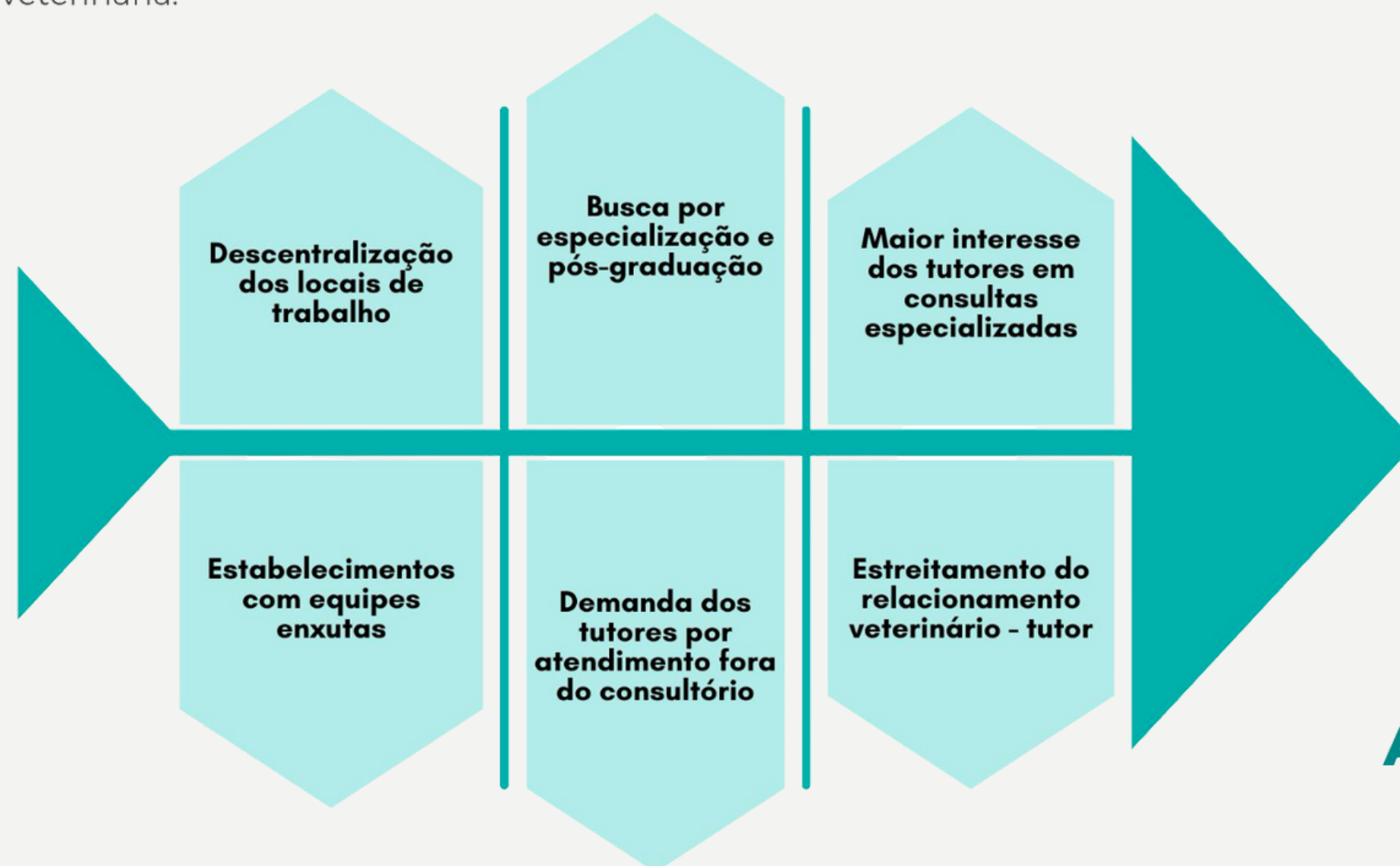


Faturamento mensal

R\$ 75 mil

RAIO X DO MERCADO

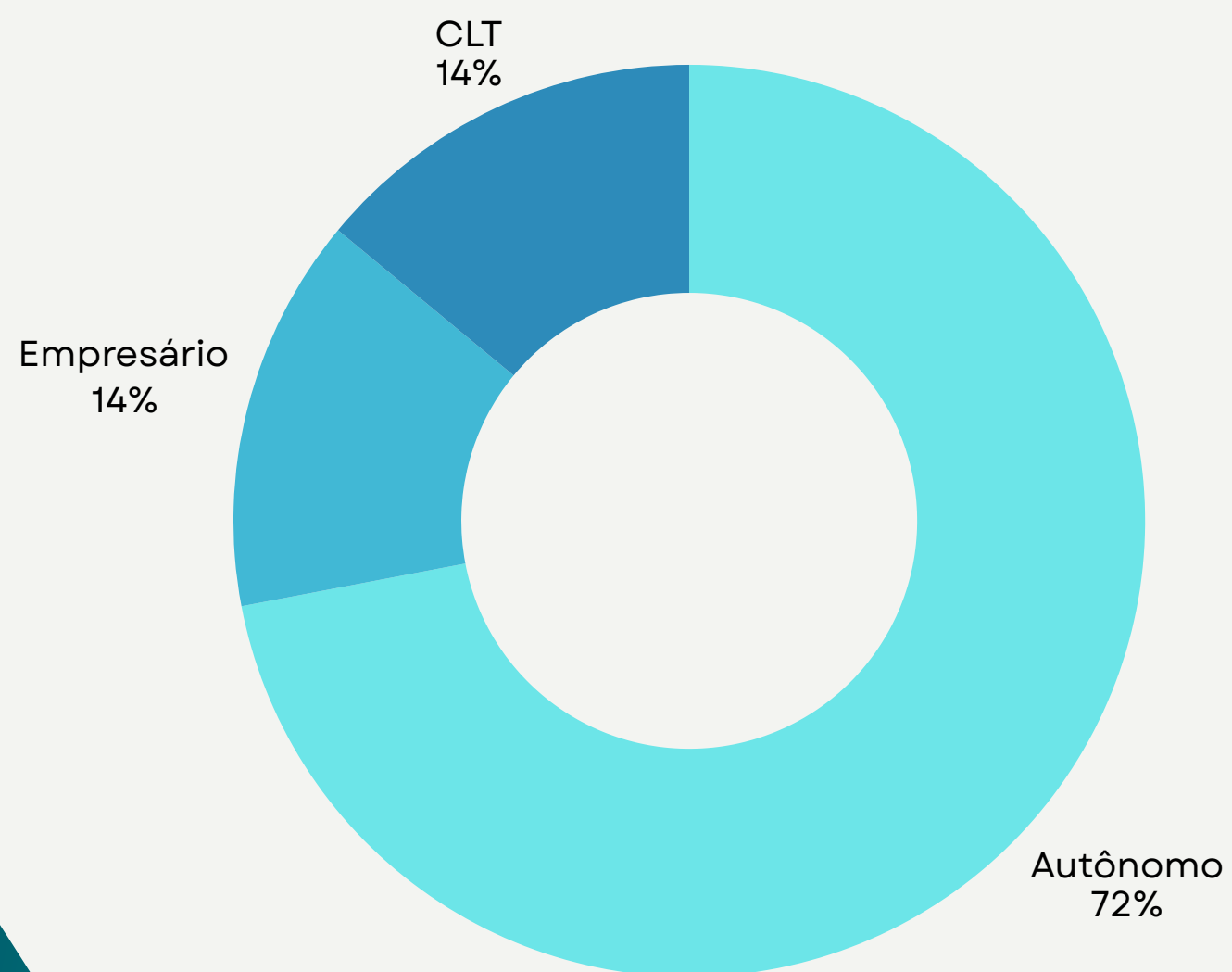
Os dados apontam para um mercado de trabalho mais competitivo no qual **a atuação do veterinário se torna mais pulverizada e a sua formação se torna mais especializada**. A fim de expandir sua atuação e diante de uma crescente descentralização do local de trabalho, o **veterinário atua cada vez mais de forma autônoma**. Ao mesmo tempo, para galgar seu espaço, **busca especialização por meio de pós-graduações** e utiliza plataformas online que oferecem conteúdo técnico focado em estudos de caso e situações presentes na rotina da medicina veterinária.



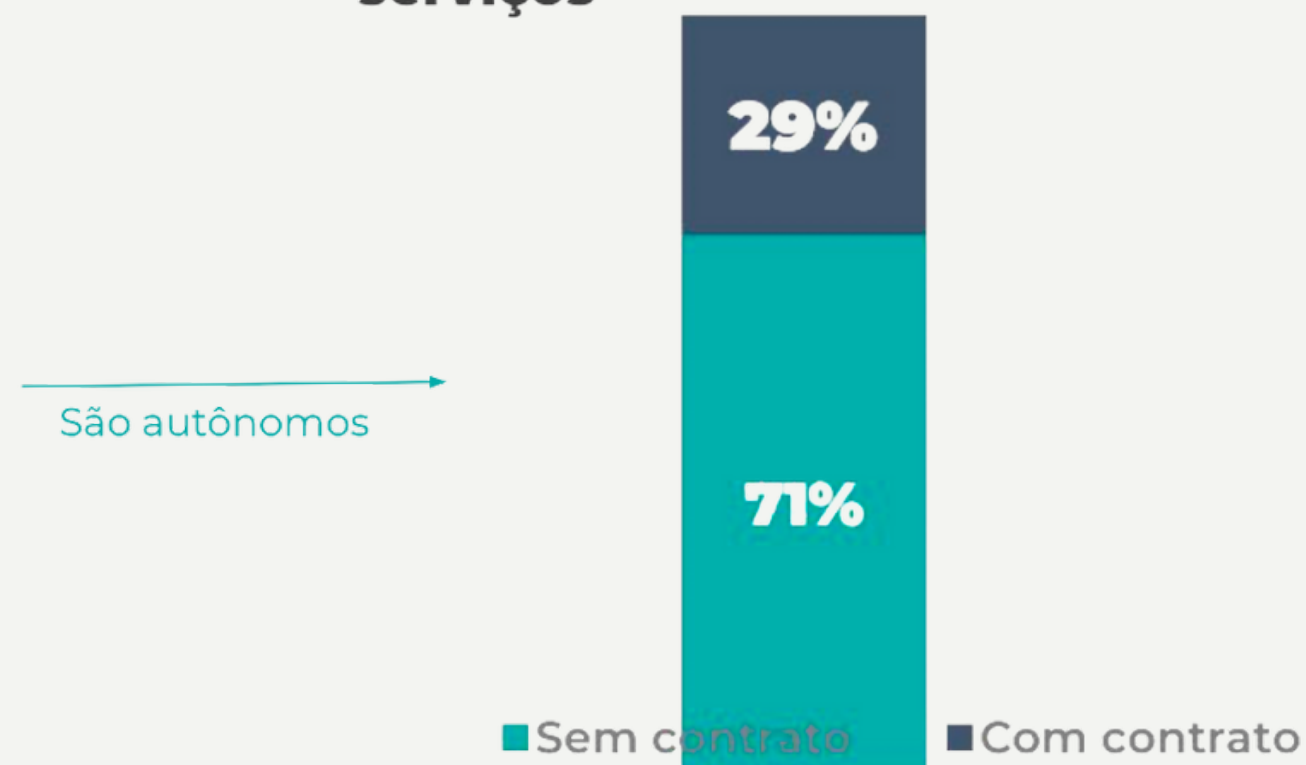
Ampliação da abrangência da prática veterinária

RAIO X DO MERCADO

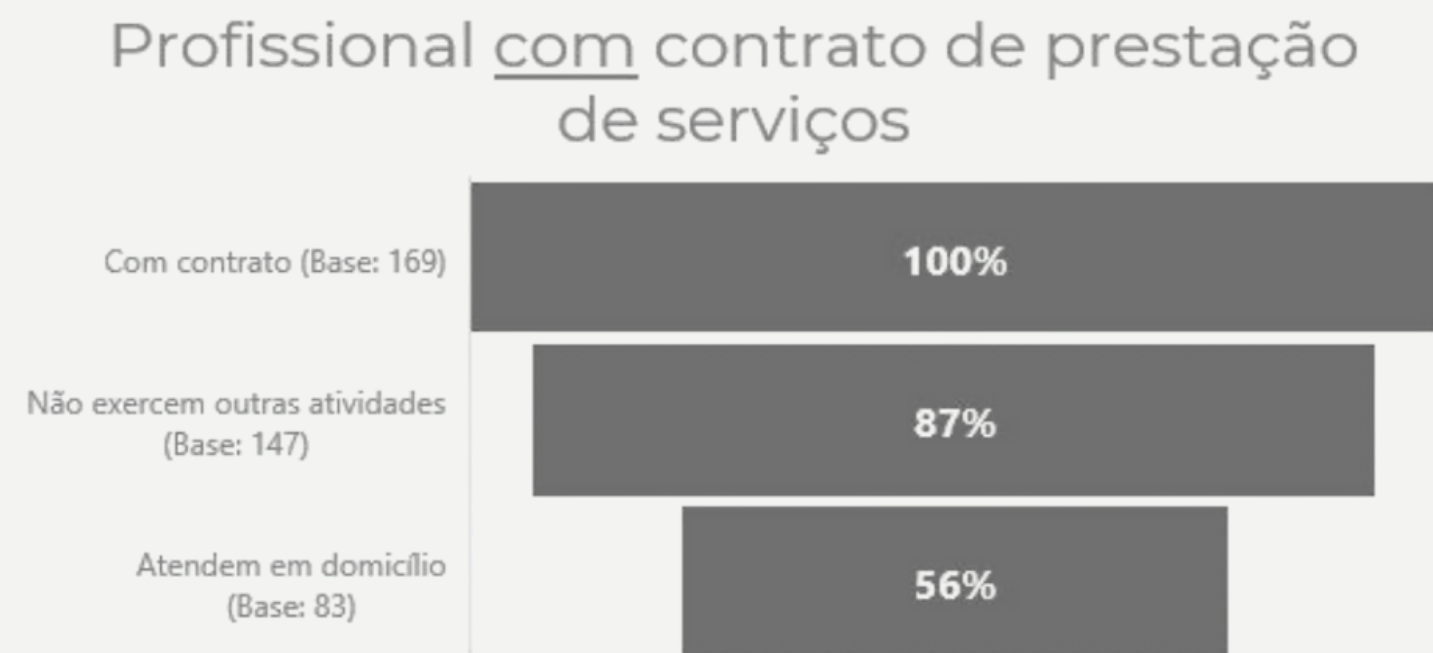
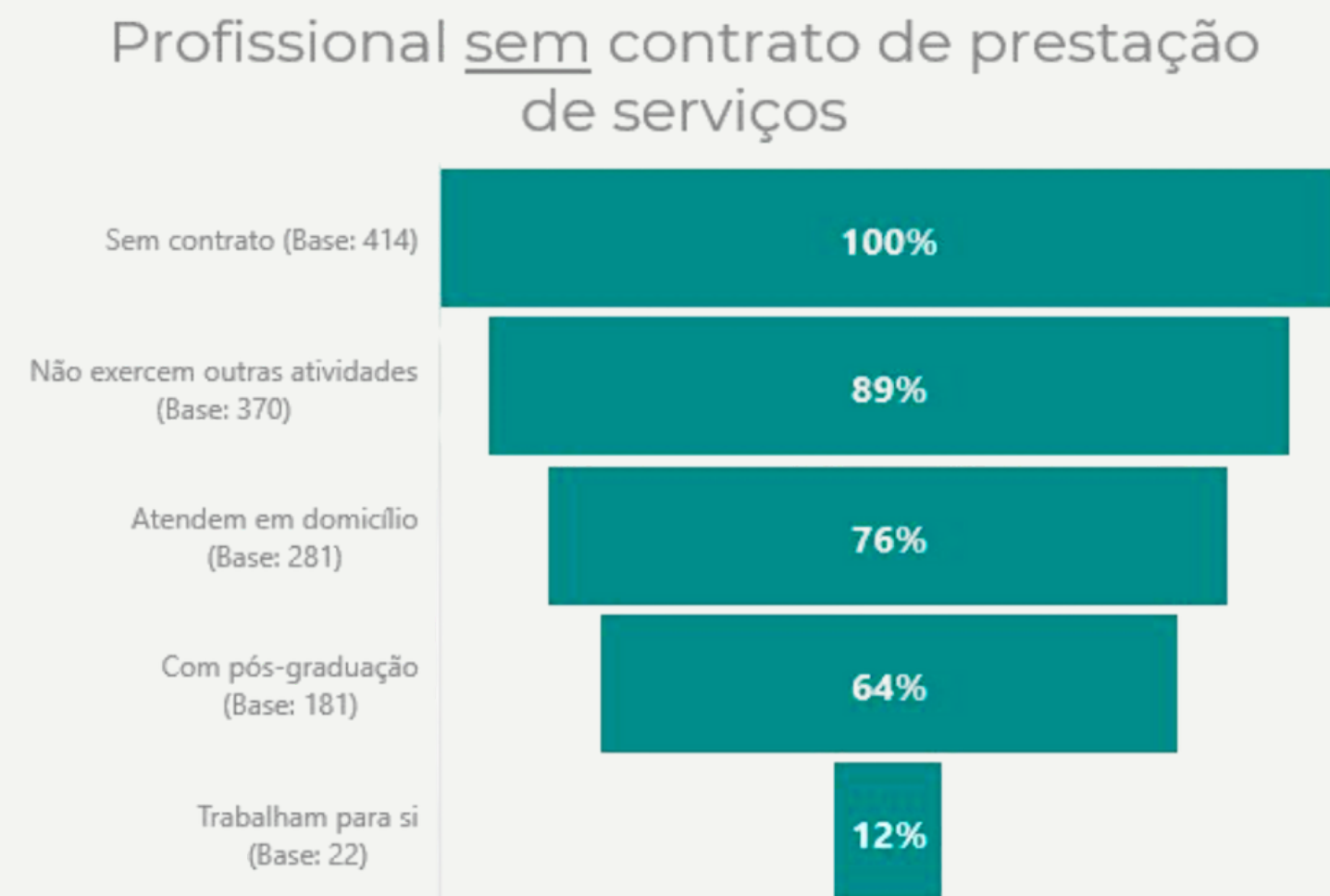
Os dados apontam para um mercado de trabalho mais competitivo no qual **a atuação do veterinário se torna mais pulverizada e a sua formação se torna mais especializada**. A fim de expandir sua atuação, o **veterinário atua cada vez mais de forma autônoma**. Ao mesmo tempo, para galgar seu espaço, **busca especialização por meio de pós-graduações** e utiliza plataformas online que oferecem conteúdo técnico focado em estudos de caso e situações presentes na rotina da medicina veterinária.



Contrato de prestação de serviços



PANORAMA DO ATENDIMENTO AUTÔNOMO



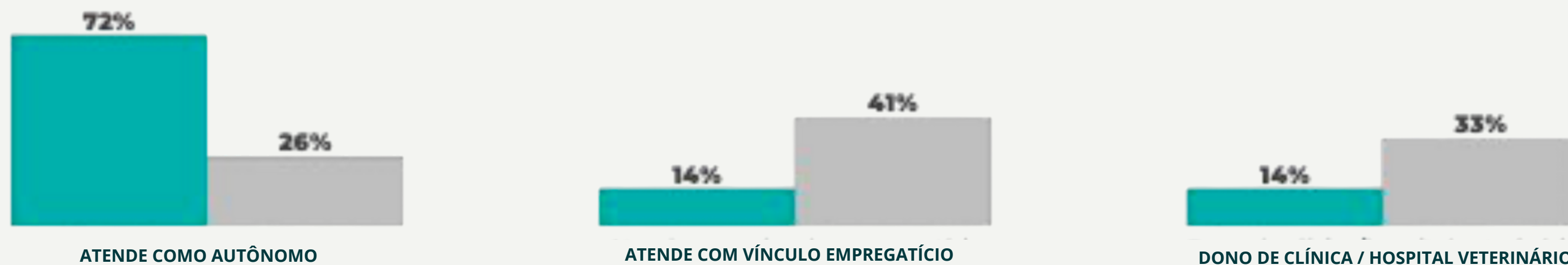
Em cenário com número crescente de possibilidades de trabalho, o veterinário autônomo sem contrato de prestação de serviços expande a sua atuação e atua, na média em três locais. Somente para uma minoria (sem base para análise estatística) é possível afirmar que o atendimento em domicílio é feito sem vínculo com algum estabelecimento. Para o profissional com contrato de prestação de serviços não é possível afirmar nada nesse sentido, pois sempre tem um vínculo em conjunto com a possibilidade de atendimento por conta própria.

CENÁRIO MAIS PROPÍCIO PARA A AUTONOMIA PROFISSIONAL

O **relação empregatícia do veterinário também apresentou forte mudança entre 2021 e 2024**. Em 2021, 41% dos profissionais tinham como função primária o exercício da veterinária sob um vínculo empregatício. O número de autônomos era pouco superior a ¼ do universo.

Em 2024, **72% passaram a atuar no modelo autônomo, seja com ou sem contrato de prestação de serviços**.

Percebe-se também mudança significativa no público que se identificava como empresário. **Os donos de clínicas e hospitais, que representavam 1/3, agora representam 14%**. De modo geral, o veterinário experienciou um movimento de mercado que o permitiu trabalhar de forma independente.



Base amostra Radar VET 2024: 805 | 2021: 732

F2.1. E dessas funções, qual é a sua principal? (RU - ESTIMULADA)

Principal função 2024

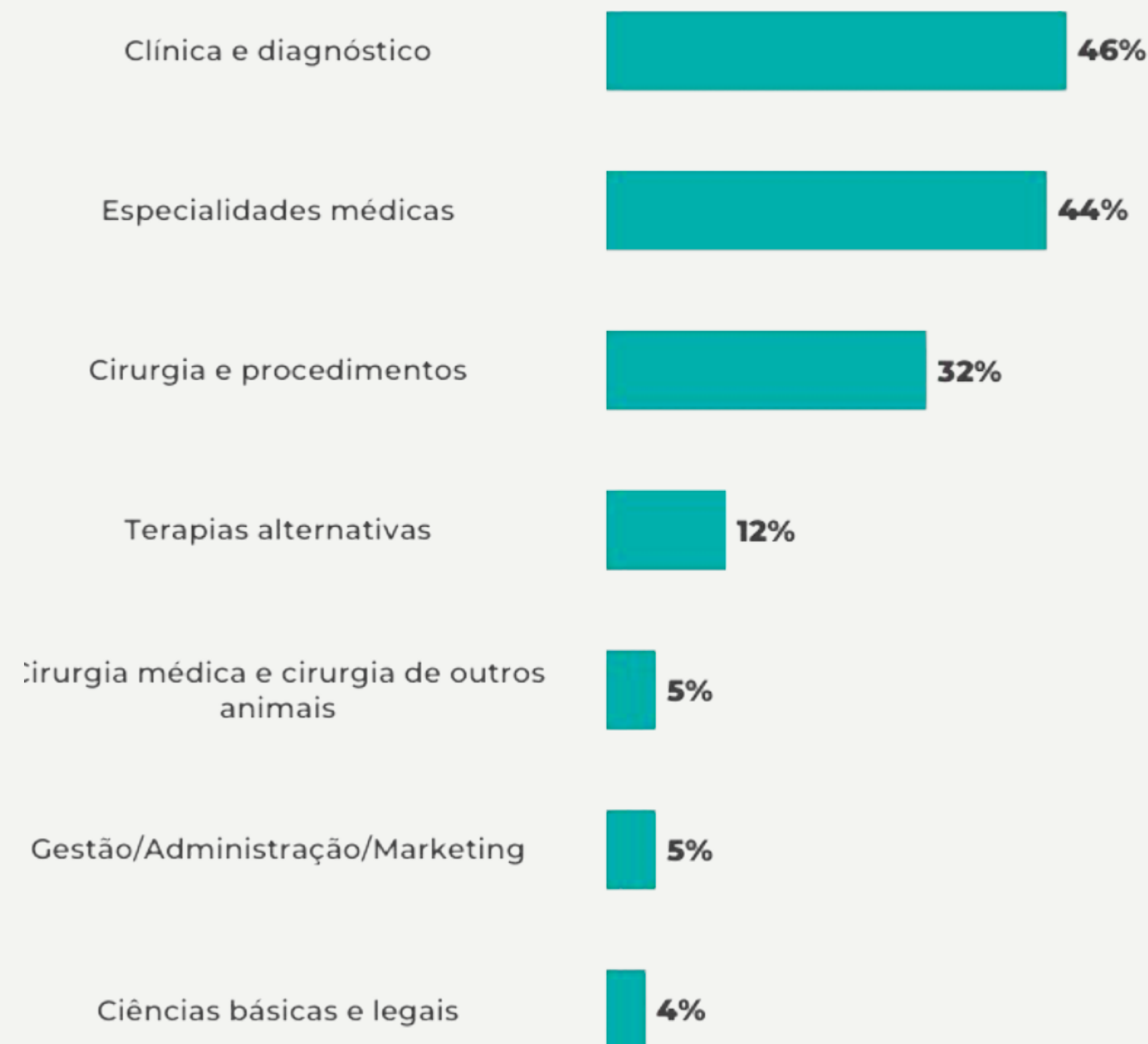
Principal função 2021

Pensando em grandes eixos de formação, a maior parte dos veterinários busca formação complementar que os credencie para atuar em áreas específicas da medicina veterinária.

O profissional veterinário de hoje está em transição do âmbito generalista para se consolidar como especialista.



Grandes eixos de especialização



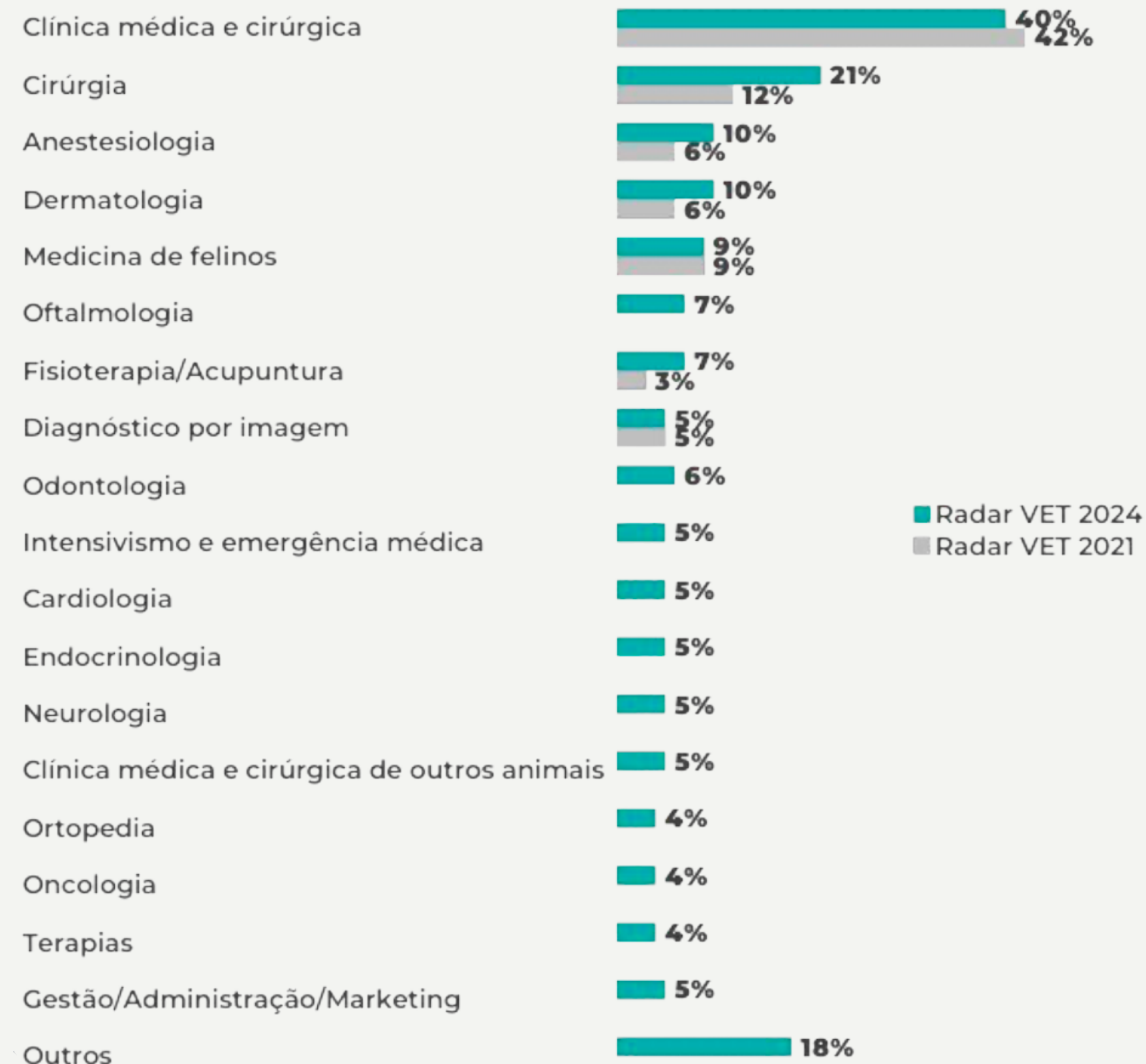
66%

dos veterinários possuem ou estão cursando uma especialização ou pós-graduação.

O dados revelam uma tendência de diversificação nas especializações veterinárias, diferentemente de 2021.



Área de especialização ou pós-graduação



Base amostra Radar VET 2024: 805 | 2021: 732 | Possui ou está cursando pós-graduação 2024: 529 | 2021: 405
P3. Você possui ou está cursando pós-graduação ou especialização? | P3.1. Em qual área realizou / está realizando sua especialização ou pós-graduação? (RM - ESPONTÂNEA)

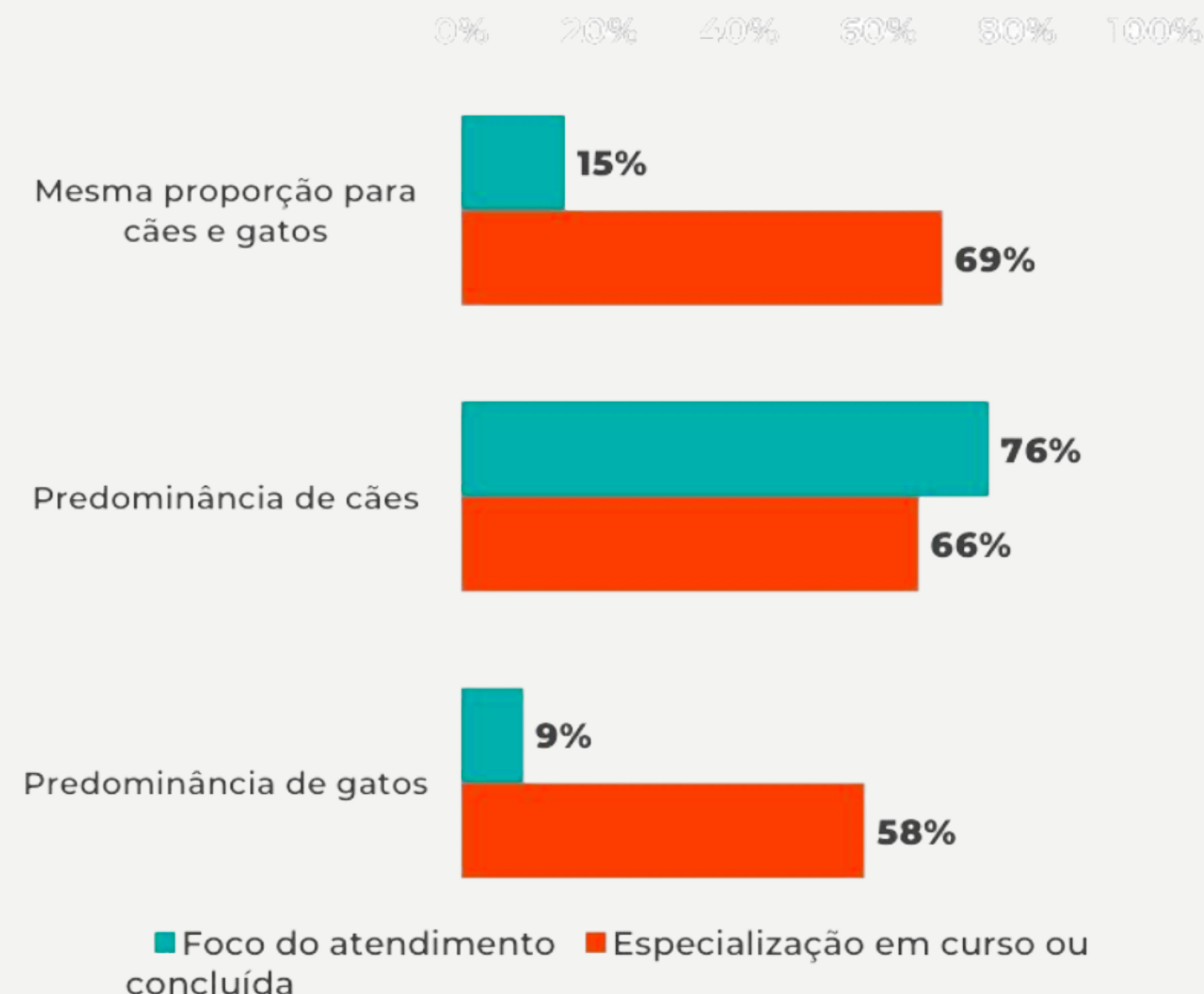
Profissionais com maior foco em felinos estão se especializando menos

Na segmentação por tipo de pet atendido, percebe-se que os **veterinários cujo maior foco profissional são os felinos estão se especializando menos**. 58% deles possuem ou cursam pós-graduação. Para os profissionais com maior foco em caninos o número é 66%.

Pensando em grandes campos de estudo, os dois públicos seguem o movimento geral da amostra e optam, em sua maior parte, por especializações nas áreas de “Clínica e Diagnóstico” e “Especialidades Veterinárias”.

Entre os profissionais que só focam no atendimento de gatos, 25,6% estão se especializando na medicina de felinos.

Especialização por predominância de atendimento realizado (%)



Base amostra Radar VET 2024: 805

PI.1. Qual a proporção de atendimentos de cães e gatos? De 100%, qual o percentual de atendimento... * (RM ESTIMULADA)

A jornada da pós-graduação

Os dados indicam que o mercado de trabalho está mais competitivo e especializado. Exige profissionais com especializações diferentes para o atendimento dos pets em todo o país.

FAIXA ETARIA

A especialização, concluída ou em curso, **é mais presente entre veterinários mais jovens, até 39 anos**

PROFISSIONALIZAÇÃO

Observa-se que os maiores **grupos buscando se especializar** são os **autônomos sem contrato de prestação de serviço**, representando 48% do total.

E entre os **autônomos com contrato de prestação de serviços**, 21% deles procuram se capacitar melhor.

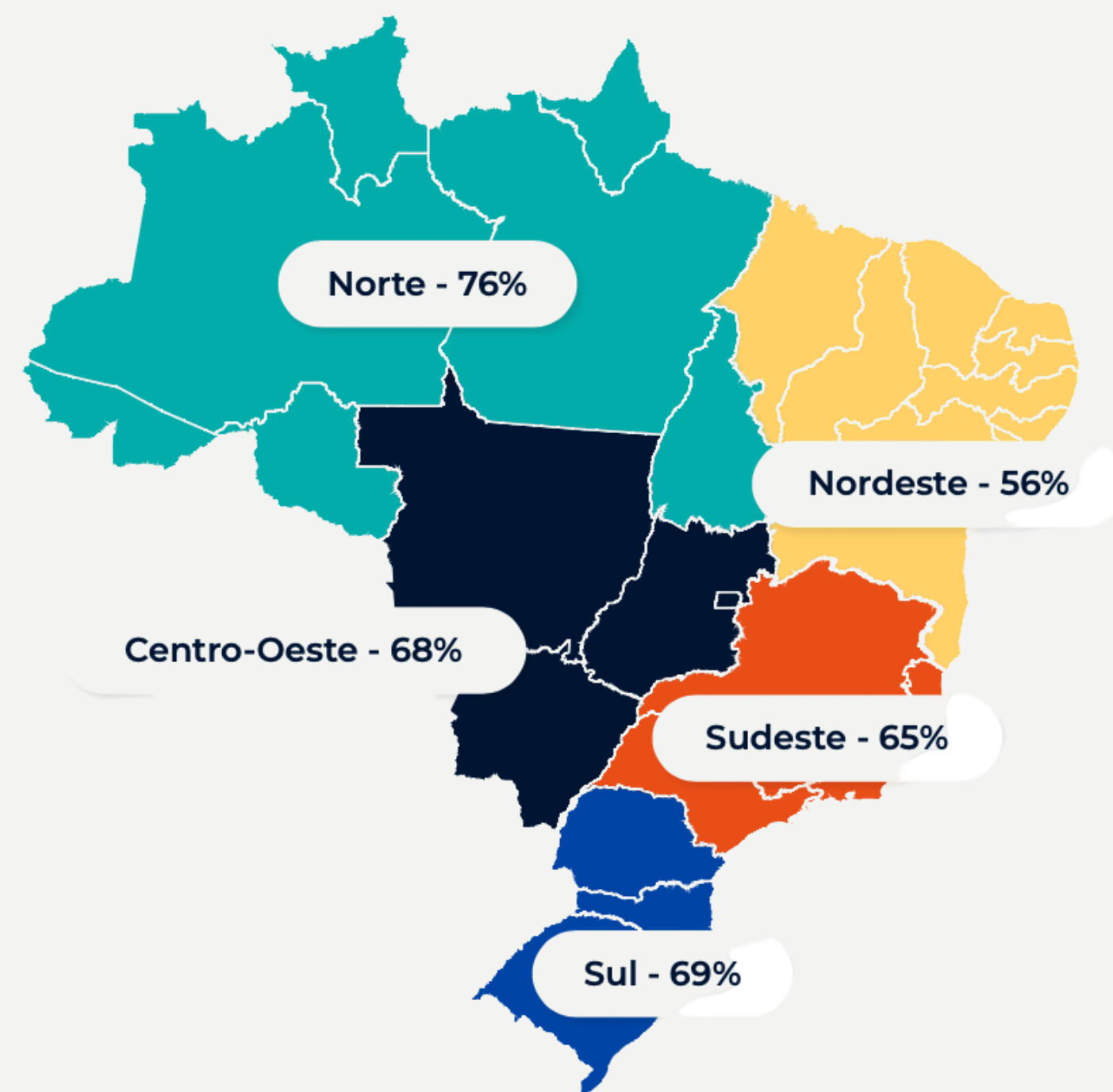
Base amostra Nordeste: 104 | Norte: 55 | Centro-Oeste: 133 | Sudeste: 389 | Sul: 124

P3. Você possui ou está cursando pós-graduação ou especialização?

Curso de pós-graduação | Regional

2/3 dos veterinários possuem ou estão cursando algum curso de pós-graduação no país.

Observa-se que **há uma boa distribuição de veterinários qualificados pelo Brasil**, com destaque para o Norte e Centro-Oeste. No entanto, o Nordeste pode se beneficiar de programas de incentivo à **educação continuada e de novos cursos de especialização** para elevar a qualificação dos profissionais na região.

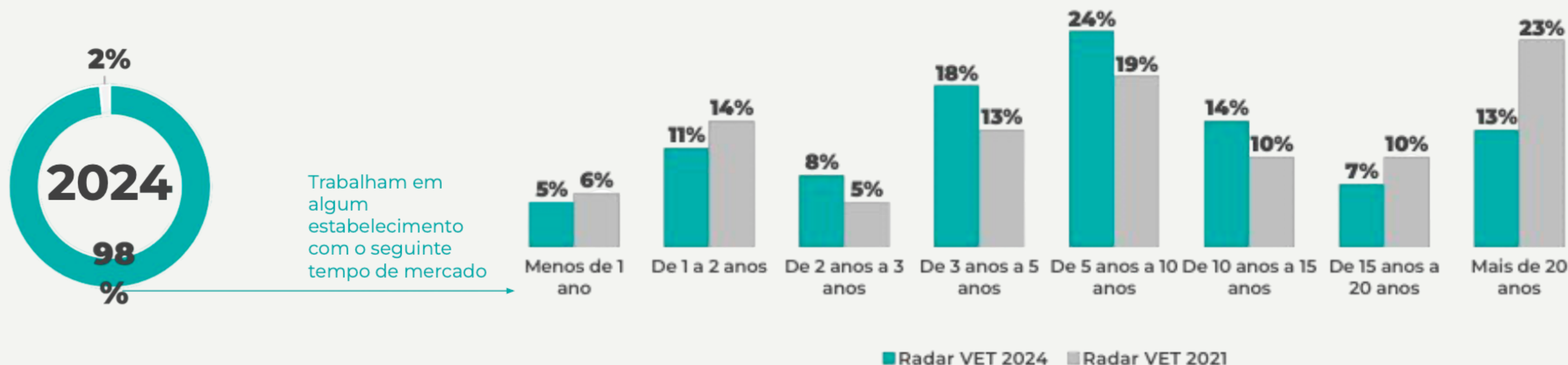


Base amostra Nordeste: 104 | Norte: 55 | Centro-Oeste: 133 | Sudeste: 389 | Sul: 124

P3. Você possui ou está cursando pós-graduação ou especialização?

TEMPO DE ATIVIDADE DO ESTABELECIMENTO

Em relação a 2021, **notou-se que os estabelecimentos têm menor tempo de atuação.** Naquele ano, 23% dos veterinários atuavam em estabelecimentos com 20 anos ou mais no mercado pet. Em 2024, a maior parte dos veterinários, 65%, atuam em clínicas com até 10 anos de mercado.



Base trabalha em algum estabelecimento e informou tempo de atividade do mesmo: 2024: 694 | 2021: 543 | Base de entrevistados que não souberam informar: 11.

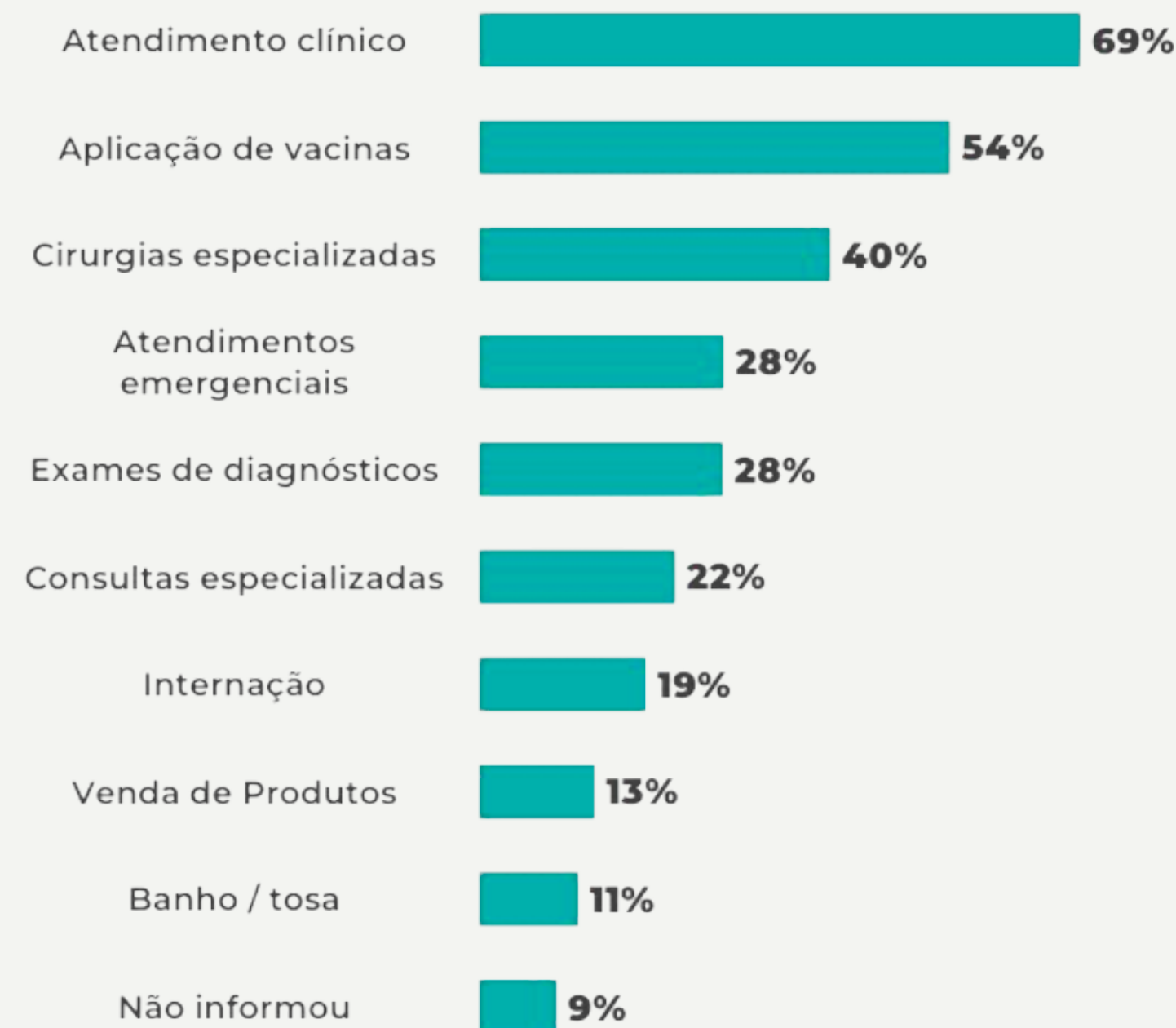
P25. Há quanto tempo este estabelecimento que você trabalha está em atividade? (RU - ESPONTÂNEA)

ATENDIMENTO CLÍNICO, VACINAS E CIRURGIAS SÃO OS PRINCIPAIS ITENS DO FATURAMENTO

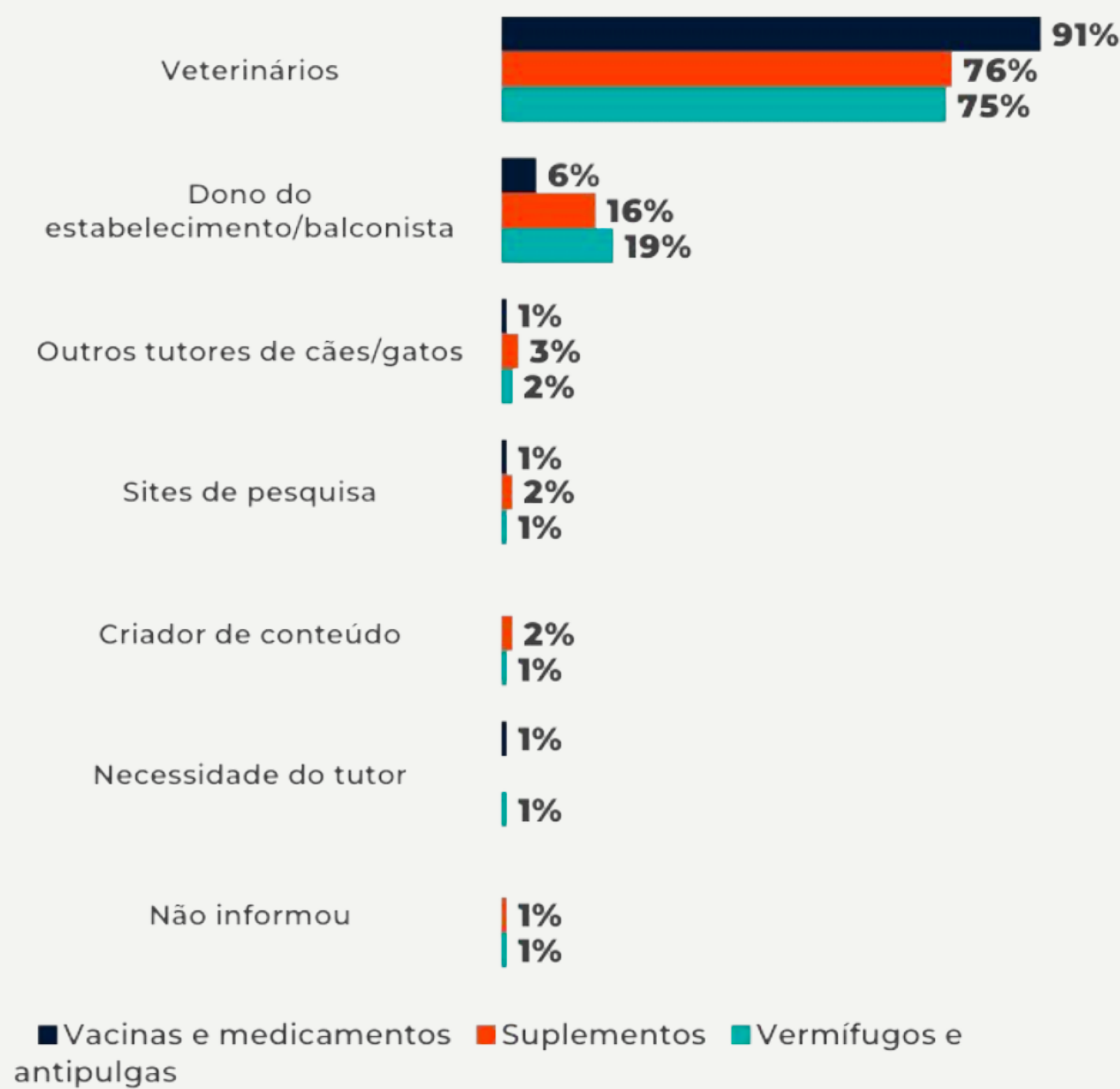
○ **atendimento clínico é o maior gerador de faturamento para 69% dos veterinários.** É seguido de perto pela **aplicação de vacinas**, segundo serviço no ranking com 54% das menções, e pelas cirurgias especializadas, com 40%.

Entre os demais mais serviços que compõe o faturamento dos veterinários, percebe-se uma miscelânea de atendimentos ligados ao cotidiano da prática veterinária e da especialização necessária para o tratamento de doenças específicas.

Nota-se que profissionais mais jovens, até 29 anos, são mais representativos nos serviços que exigem maior especialização. Eles são 43% dos que citaram cirurgias especializadas, 43% dos que citaram exames diagnósticos ou complementares e 46% dos que citaram internação.



TEMPO DE ATIVIDADE DO ESTABELECIMENTO



Na **visão dos veterinários**, quando se fala em **prescrição** de vacinas ou medicamentos e **indicação** de suplementos e de vermífugos/antipulgas, **o profissional de medicina veterinária ainda é a principal referência**. Porém, alguns já percebem a influência dos profissionais do varejo para produtos OTC.

Entretanto, o **Radar PET 2023** apontou que, para **questões gerais relacionadas à saúde dos pets**, os veterinários perderam parte do protagonismo, pois os tutores optam pelas **buscas na internet** e **troca de experiências entre eles**. Embora parte expressiva leve o pet ao veterinário ou entre em contato direto em caso de doença, é bastante comum por parte dos tutores observar por conta própria e buscar opiniões nos meios citados anteriormente.

Profissionais do varejo desempenham um papel importante na indicação dos produtos

Observou-se que, **para compra de vermífugos ou suplementos**, os veterinários acreditam que os **profissionais que atuam na ponta do atendimento, em especial no varejo, exerçam influência considerável na decisão de compra.**

Vale salientar que esses produtos possuem, geralmente, **amplo espectro, ação específica e baixo risco de resistência.** Isso permite, em variadas ocasiões, que um profissional sem a formação acadêmica indique estes produtos baseado em experiência e confiança e eles podem ser vistos como um elo importante do ecossistema, atuando como parceiros entre fabricantes, veterinários e tutores.

Essa percepção dos veterinários indica **perda de influência do veterinário na indicação de produtos de prateleira.**

2024



- Profissional especializado;
- Atua de forma autônoma;
- Realiza atendimentos em domicílio e se comunica de forma mais direta com o tutor;
- É o principal influenciador na decisão para o tratamento dos pets.

4 em cada 10 encaminham os pets para outros profissionais

O encaminhamento para diversos profissionais do ecossistema está amplamente adotado, com variações significativas entre cães e gatos. Em média, notou-se que o veterinário acaba por estabelecer uma **relação direta e complementar com profissionais do ecossistema pet**. Para cães, o veterinário costuma realizar encaminhamentos para sete profissionais de outras categorias. Para gatos, são cinco profissionais.

Cães tendem a ser mais frequentemente encaminhados para serviços que envolvem socialização e exercício e bem estar, enquanto ambos os animais são levados a especialistas para cuidados de saúde, reabilitação e nutrição. Isso pode refletir a tendência crescente dos tutores tratarem pets como membros da família, com cuidados cada vez mais especializados e distintos, de acordo com o animal.



Base amostra Radar VET 2024: 805 | Faz encaminhamento: 334

P18. Dependendo das necessidades direcionadas à saúde e bem-estar animal, você indica/recomenda e até mesmo encaminha o atendimento de CÃES e GATOS para outros profissionais ou locais não veterinários? | P18.1A. Para quais locais ou profissionais você realiza o encaminhamento de [LER PET]? (RM - ESTIMULADA)

ECOSSISTEMA PET

Sob o ponto de vista dos veterinários, os resultados indicam que o **ecossistema pet mostra um movimento em direção à especialização e integração de serviços**, sugerindo que os profissionais do setor devem se concentrar em **parcerias estratégicas e diversificação para atender à crescente demanda por cuidados completos e personalizados** para cães e gatos.

1. ESPECIALIZAÇÃO E DIVERSIFICAÇÃO

A alta demanda de indicações para especialistas indica a necessidade dos veterinários expandirem ou integrarem serviços especializados

Os encaminhamentos para centros de reabilitação e terapias complementares estão em crescimento, sugerindo um nicho promissor para investimentos e parcerias.

2. NUTRIÇÃO E SAÚDE

O crescimento no número de encaminhamentos para nutricionistas veterinários pode indicar uma crescente preocupação dos tutores com dietas mais balanceadas e alternativas

Isso pode levar a uma integração de cuidados nutricionais com outras ofertas de serviços de bem estar animal

3. SERVIÇOS DE BEM ESTAR

Serviços como adestramento, creches e hotéis para pets e outras terapias destacam a importância do bem-estar comportamental e físico dos pets, especialmente para os cães.

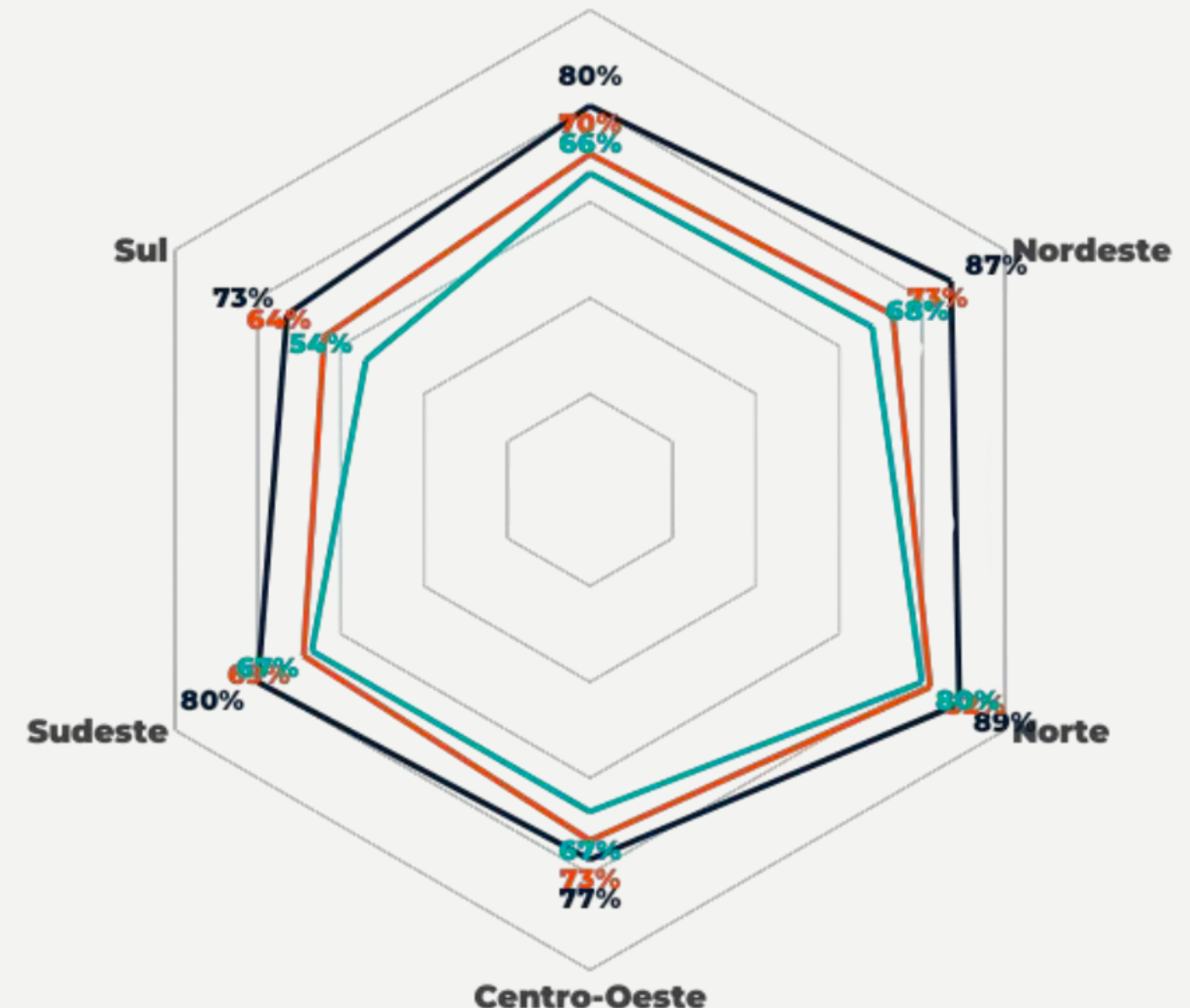
A UTILIZAÇÃO DAS REDES SOCIAIS É FORTE EM TODO PAÍS

A maioria dos veterinários está utilizando as redes sociais para se conectar com clientes, promover seus serviços e compartilhar conhecimento.

Percebe-se que a utilização para comunicação com clientes atuais e potenciais é intensa e **maior nas regiões Nordeste e Norte**.

A **divulgação do trabalho veterinário é mais intensa entre os profissionais da região Norte**. Vale ressaltar que é a região com maior número de **profissionais jovens**, 87% tem até 39 anos, e **especializados**, 76% possuem ou cursam pós-graduação.

Há uma **oportunidade para a postagem de conteúdos educativos**, que contribui para posicionar os veterinários como líderes em saúde e bem estar animal, alavancando a confiança e reputação profissional.



Obrigado!



www.sindan.org.br