



Uma nova forma de nos conectar

O fim do crescimento “no volume”: o que a desaceleração de 2025 cobra da gestão veterinária

O setor pet brasileiro fechou 2025 com R\$ 77,96 bilhões em faturamento. Recorde absoluto — mas com um detalhe que muda toda a conversa: o avanço foi de apenas 3,45% sobre o ano anterior, depois de anos de expansão bem mais acelerada. Para efeito de comparação, 2024 havia movimentado R\$ 75,4 bilhões, com crescimento de 9,6% sobre 2023. Em um único ano, o ritmo caiu praticamente pela metade.

R\$ 77,96 bi
faturamento
do setor pet em 2025

+3,45% de crescimento
era +9,6% em 2024
pet food = 53,1% da receita



O que o número revela

A desaceleração não significa fraqueza, significa maturidade. A Abempet aponta inflação, câmbio, desaceleração do consumo e alta carga tributária como fatores que pressionam empresas e tutores simultaneamente. Do lado do pet food, que ainda concentra a maior fatia da receita, os alimentos industrializados somaram R\$ 41,42 bilhões em 2025, equivalente a 53,1% do faturamento do setor (trata-se de uma categoria diretamente exposta ao preço de commodities e ao dólar).

No campo clínico, o movimento é relevante: produtos veterinários representaram cerca de R\$ 8,2 bilhões e serviços veterinários ficaram próximos de R\$ 8,18 bilhões em 2025 — receita ligada a prevenção, tratamento e acompanhamento de saúde. É justamente aqui que está a maior oportunidade de margem para a rede.



A mudança de lógica

O recado de 2026 já circula entre as principais referências do setor: o mercado segue forte, mas ficou mais disputado e menos tolerante a ineficiência. Crescer “no volume” já não garante resultado. A disputa por preço começa a se esgotar, e o eixo se desloca para valor percebido, margem e previsibilidade. Na prática, três movimentos definem a agenda de gestão:

- Da medicina reativa para a saúde preventiva — tutores (responsáveis) buscam avaliações periódicas e acompanhamento antes de o problema aparecer; clínicas que constroem essa relação se posicionam como centros de cuidado contínuo.
- Do atendimento avulso para a recorrência — planos, assinaturas e check-ups programados criam previsibilidade de caixa e fidelização real.
- Da premiunização como discurso para a premiunização como entrega — não basta “subir ticket”; é preciso sustentar preço com experiência, consistência e relacionamento, sem tratar o premium como padrão universal.





Leitura EloVetNet

O ciclo de crescimento fácil ficou para trás. O próximo premiará quem souber integrar resultado financeiro e qualidade assistencial — exatamente o terreno em que a nossa rede foi construída. A discussão deixa de ser “quantos atendimentos por dia” e passa a ser “qual a margem, a recorrência e o valor entregue por relação de cuidado”.

Para os 25.000 membros do EloVetNet, em 95 países, fica o convite: este é o momento de trocar — entre todos (consultores, sócios, distribuição, indústria, gestores, investidores, pesquisadores, professores) — os modelos de prevenção, recorrência e eficiência que já estão funcionando. O mercado segue robusto. Apenas parou de perdoar a operação que cresce sem método.



ELOVETNET