



Mercado Pet

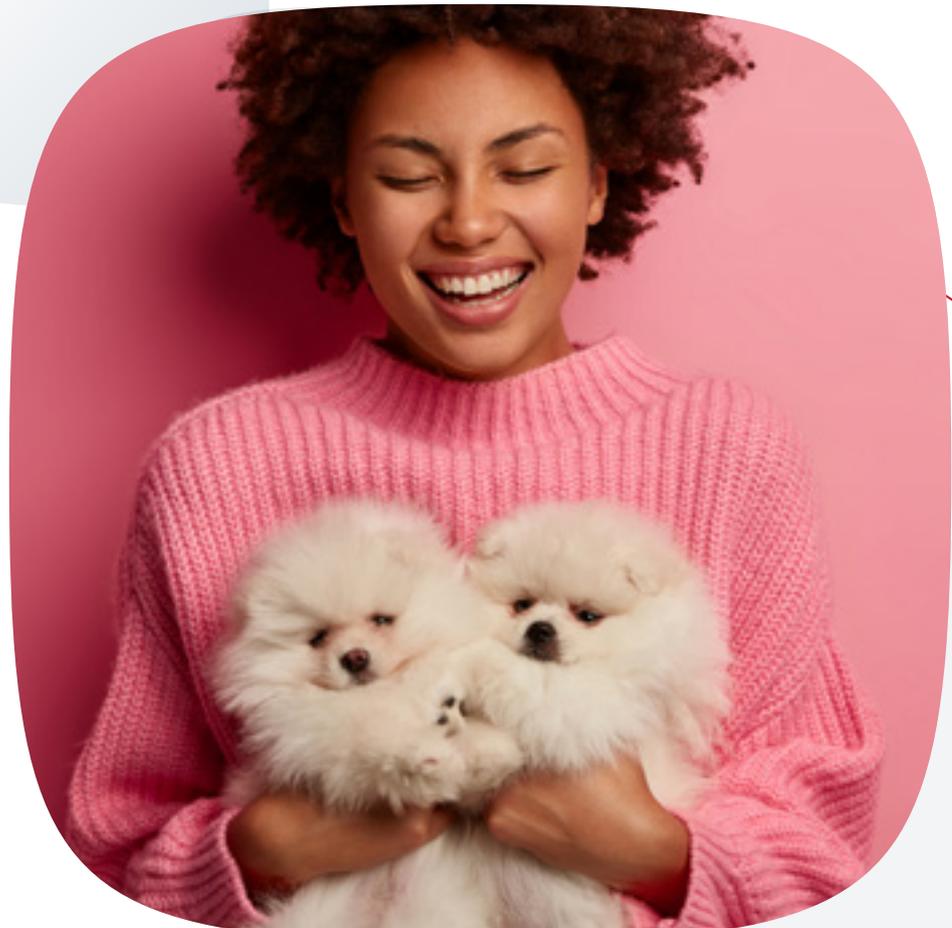
Um olhar sobre o capital humano

rh Robert Half®
Talent Solutions

Sobre o material

Esse material dirigido ao setor Pet tem o objetivo de oferecer às empresas uma visão geral das perspectivas e desafios no horizonte próximo, sob o ponto de vista de capital humano e gestão de pessoas.

O material traz uma análise e alerta sobre como profissionais podem impactar o resultado das companhias e se baseia, ao mesmo tempo, em dados de fontes públicas e em pesquisas da Robert Half.



O setor Pet em Números

O faturamento das vendas no varejo do setor Pet no mundo foi de aproximadamente **US\$ 197,7 bilhões** em 2023. Os dez principais mercados do setor representaram 76,9% do total.

Estados Unidos é o principal mercado, com **43%** do total. **O Brasil aparece na terceira colocação**, com uma fatia de **4,9% do mercado**.

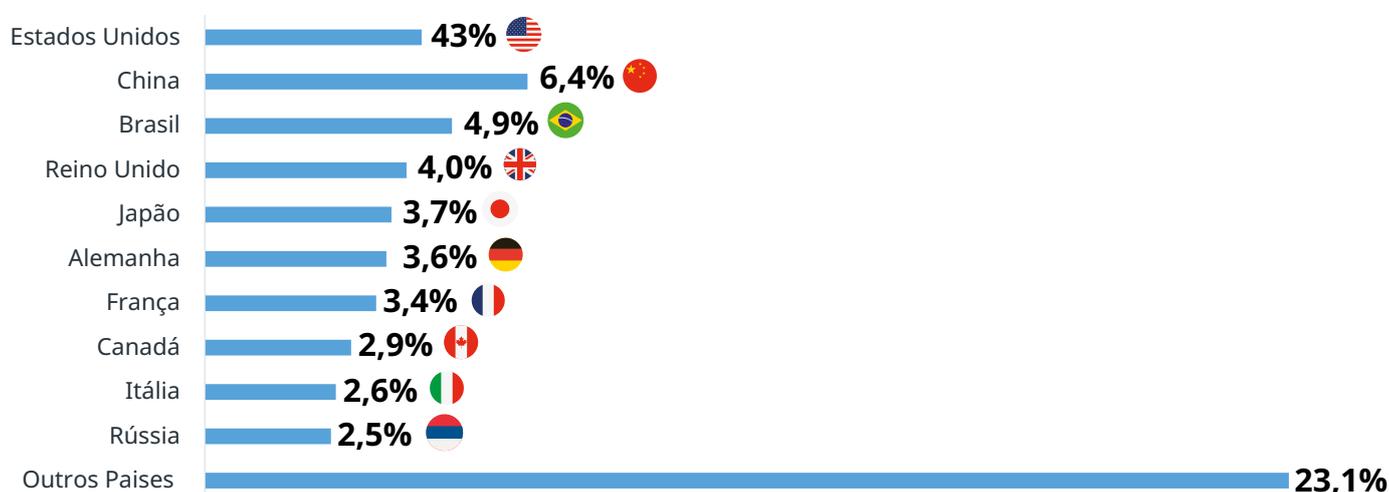
O mercado Pet brasileiro chegou a um **faturamento de R\$ 68,7 bilhões em 2023**. A quantidade de empresas do setor Pet brasileiro ultrapassa os **290 mil estabelecimentos**.

Em 2023, o varejo Pet especializado contava com aproximadamente de **50,8 mil estabelecimentos no País**.

O número de hospitais veterinários somava, em 2023, cerca de **1,3 mil estabelecimentos**.

FATURAMENTO DO SETOR PET NO MUNDO (%)

TOTAL US\$ 197,7 BILHÕES



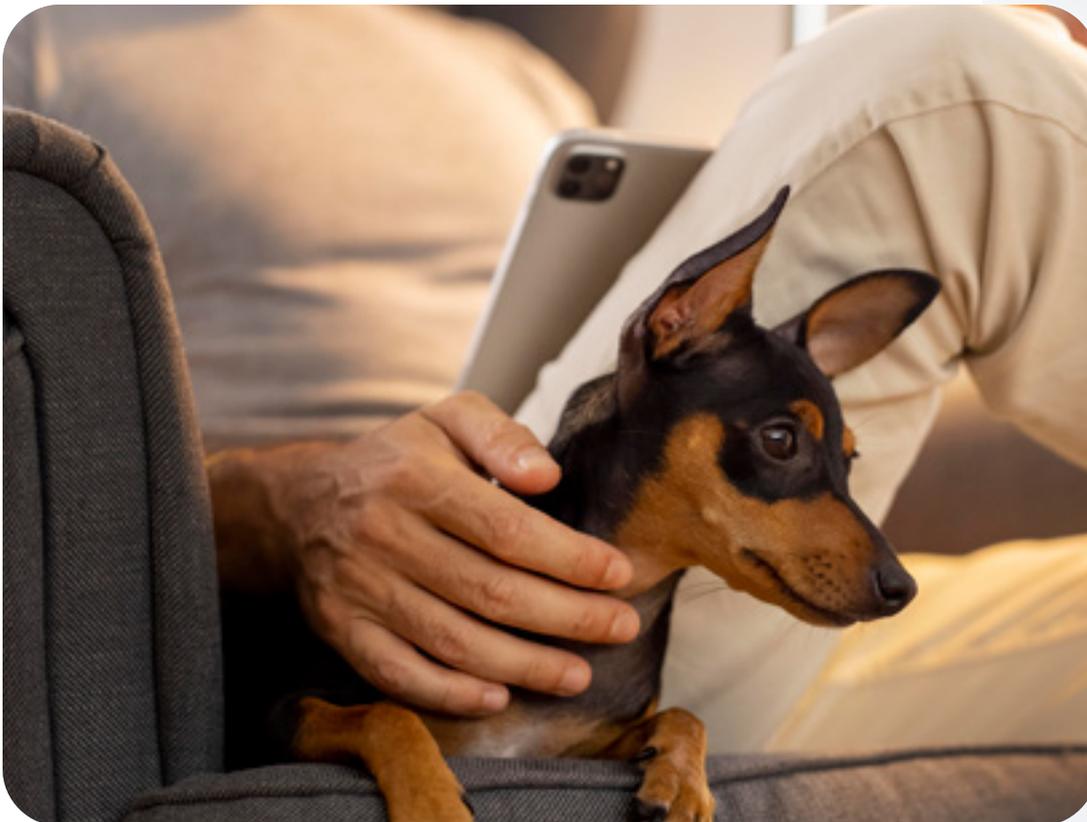
Os desafios do setor um olhar sobre o capital humano

O setor Pet no Brasil terminou o ano de 2023 com aproximadamente 3,3 milhões de empregos, um aumento de 6,5% em relação a 2022 (dados da AbinPet). No entanto, o setor enfrenta desafios significativos relacionados ao capital humano, que podem impactar seu desenvolvimento e sustentabilidade a longo prazo.

O desafio da profissionalização

O segmento Pet no Brasil está em constante expansão, apresentando grandes oportunidades de crescimento. No entanto, um dos principais desafios que impede o setor de alcançar todo seu potencial é a falta de profissionalização em diferentes etapas da cadeia. Muitas empresas ainda carecem de profissionais com uma visão empreendedora mais robusta, focada em estratégias de pós-venda e fidelização de clientes, elementos essenciais para construir relações duradouras e garantir recorrência. **Além disso, o investimento em pessoas ainda é insuficiente, especialmente em profissionais especializados que podem impulsionar essa evolução.**

Profissionais chave para fomentar esse crescimento incluem especialistas em produto e inovação, que podem trazer soluções tecnológicas e novos produtos ao mercado, bem como especialistas em marketing e vendas, capazes de conectar as inovações às necessidades de consumidores e ampliar a presença das marcas. Sem essa visão estratégica e o devido investimento em talentos, o setor perde a oportunidade de capitalizar em um momento de alta demanda e de conquistar um espaço ainda mais significativo na economia nacional.



Concorrência e competitividade

A concorrência no setor Pet é um dos principais desafios para empresas que buscam se destacar em um mercado altamente disputado. Grandes redes, plataformas de e-commerce e lojas de bairro disputam a preferência dos consumidores, colocando pressão sobre as margens de lucro, especialmente para pequenos negócios. Além disso, a importação de produtos a preços atrativos cria uma competição adicional, dificultando para a indústria nacional, que precisa ajustar suas estratégias para se manter competitiva.

Para enfrentar esses desafios de concorrência e manter a competitividade, as empresas do setor precisam investir em profissionais com os conhecimentos necessários. **Especialistas em marketing e vendas são essenciais para criar estratégias que atraiam e fidelizem clientes, diferenciando-se da concorrência. Profissionais de tecnologia e logística podem ajudar a otimizar operações e reduzir custos, melhorando a eficiência no atendimento ao cliente e na cadeia de suprimentos.** Além disso, investir em certificações de qualidade e campanhas educativas para conscientizar consumidores sobre a importância de produtos regulamentados pode ajudar a combater a concorrência informal, fortalecendo o posicionamento no mercado.



Em que ficar de olho

Atração e retenção de talentos

A atração e retenção de talentos no setor Pet se tornou um desafio crescente à medida que o mercado demanda mais profissionais especializados. Com o aumento do número de pet shops, clínicas veterinárias e serviços relacionados, há uma escassez de mão de obra qualificada, incluindo veterinários(as), zootecnistas, groomers, adestradores(as) e gestores(as). No entanto, **a oferta de profissionais com os conhecimentos necessários não tem acompanhado essa expansão, criando um desequilíbrio que afeta diretamente o crescimento das empresas.** Além disso, a informalidade presente em várias áreas do setor, aliada à falta de treinamento especializado, dificulta ainda mais a busca por profissionais que possam atender às exigências de um mercado cada vez mais competitivo.

Outro fator crítico é a dificuldade em reter talentos. As condições de trabalho, como remuneração baixa e benefícios defasados, levam muitos profissionais a buscar oportunidades em outros segmentos, onde as condições são mais atrativas e as perspectivas de carreira mais claras. A alta rotatividade, especialmente em posições de atendimento e serviços, prejudica a consistência e a qualidade dos serviços oferecidos, além de aumentar os custos operacionais para as empresas. Profissionais que trabalham diretamente com animais, como veterinários(as) e tosadores(as), também enfrentam desgaste emocional e físico, contribuindo para essa rotatividade elevada.

Para minimizar esse problema, algumas práticas podem ser adotadas:

- Investir em programas de qualificação e desenvolvimento profissional, oferecendo oportunidades de crescimento dentro da empresa, pode ajudar a reter talentos.
- Melhorar as condições de trabalho, com salários mais competitivos e benefícios como planos de saúde, vale-alimentação e programas de bem-estar.
- Formalizar relações de trabalho e criar ambientes mais adequados, com jornadas justas e apoio emocional para quem lida diretamente com animais.

Expansão e modernização de serviços e infraestrutura

A tendência de expansão e modernização dos serviços e infraestrutura no setor Pet reflete a crescente demanda por uma experiência mais completa e sofisticada, tanto para tutores(as) quanto para os animais. Clínicas veterinárias, pet shops e serviços de grooming estão cada vez mais investindo em espaços modernizados e tecnologias de ponta para melhorar a qualidade do atendimento. No entanto, para que esse avanço seja eficaz, é fundamental contar com profissionais que possam operar e manter esses novos equipamentos e práticas. Veterinários(as), gerentes de pet shops, técnicos(as) de enfermagem veterinária e especialistas em tecnologia são essenciais para garantir que a modernização não se limite apenas à infraestrutura, mas se traduza em melhorias tangíveis nos serviços oferecidos.

Equipamentos avançados e novas tecnologias exigem equipes bem treinadas para operá-los com eficiência, o que impacta diretamente na qualidade dos serviços e na satisfação dos clientes. Além disso, a modernização gera oportunidades para profissionais que buscam crescer na carreira, criando um ambiente onde a inovação e a expertise caminham lado a lado. Dessa forma, empresas que apostam no desenvolvimento de seus talentos não só melhoram a eficiência operacional, como também se destacam no mercado como marca empregadora e ao oferecer um serviço diferenciado e de alta qualidade.



Em que ficar de olho

Inovação em produtos

A inovação em produtos e tecnologias no setor Pet tem impulsionado o desenvolvimento de novas soluções que melhor atendem às necessidades dos animais e seus tutores. Empresas estão investindo cada vez mais em áreas como pesquisa e desenvolvimento (P&D) para criar produtos que promovem o bem-estar dos pets, desde alimentos mais nutritivos até acessórios e serviços com base em tecnologia. No entanto, esse avanço exige uma equipe qualificada e multidisciplinar. Profissionais de P&D, desenvolvimento de produtos, nutricionistas animais, veterinários(as) e especialistas em marketing digital precisam estar atualizados com as tendências emergentes e as últimas inovações tecnológicas para garantir que esses novos produtos sejam eficazes e competitivos no mercado.

A colaboração entre diferentes áreas é essencial para que a inovação traga resultados sólidos. **Desenvolver novos produtos exige não apenas conhecimentos técnicos, mas também uma comunicação eficaz e habilidades de trabalho em equipe.** Empresas que investem no desenvolvimento de habilidades e na capacitação de colaboradores(as) têm mais sucesso em lançar produtos inovadores que destacam a marca no mercado e aumentam a competitividade.

Além disso, esses produtos podem resultar em maior satisfação e fidelidade dos clientes, que encontram soluções mais adequadas às necessidades de seus Pets. Assim, investir em pessoas que dominam as novas tecnologias é um passo fundamental para garantir o sucesso da inovação no setor.



Experiência de clientes e e-commerce

A melhoria da experiência de clientes e a expansão do e-commerce no setor Pet são tendências que refletem as mudanças no comportamento de consumo, com um foco crescente no atendimento de qualidade e na conveniência das compras online. Empresas que desejam se destacar precisam investir em equipes de atendimento ao cliente bem treinadas, que saibam lidar de forma eficiente e amigável com consultas, reclamações e feedback. **Esse atendimento personalizado é fundamental para criar uma relação de confiança e lealdade com os clientes, impactando diretamente a fidelização.** Além disso, a especialização em e-commerce se tornou essencial para gerenciar a operação de lojas online, otimizar a experiência de compra e garantir uma navegação fluida e eficiente.

A expansão do e-commerce demanda profissionais com conhecimentos em áreas como marketing digital, gestão de lojas virtuais e análise de dados. Esses(as) especialistas são responsáveis por criar estratégias que aumentem o alcance da empresa e melhorem o desempenho das plataformas online, garantindo uma presença digital robusta e competitiva.

Posições em alta

Algumas posições serão cruciais para garantir o crescimento sustentável e a operação eficiente das empresas do mercado Pet:

Permanente (efetiva)

Analista de Marketing
Coordenador(a) de E-commerce
Representantes de Vendas
Gerente de Produtos
Desenvolvimento de TI
Gerente de RH
Especialista de P&D

Por projetos (temporários e terceiros)

Coordenador(a) de atendimento a clientes
Analista de atendimento a clientes
Representantes de Vendas
Desenvolvedor(a) de TI

Características mais buscadas

No setor Pet, a paixão por animais é um requisito essencial para qualquer profissional que deseje se destacar. Além desse interesse genuíno, as empresas buscam um equilíbrio entre soft e hard skills para acompanhar o crescimento e as demandas do mercado. Confira as características mais buscadas:

Soft Skills	Hard Skills
Pensamento Inovador	Inglês (para multinacionais)
Foco no cliente (Pets)	Análise de Dados
Foco no consumidor (tutor)	Tecnologia e inovação
Trabalho em equipe	Marketing digital e e-commerce
Comunicação	Negociação com fornecedores
Adaptabilidade	Compliance e regulamentação

Tabelas Salariais

Salários médios (em reais) no segmento Pet extraídos de entrevistas e conversas com especialistas da Robert Half

Cargo	25°	50°	75°
Gerente financeiro e administrativo	9.000	12.000	15.000
Gerente de RH	9.000	12.000	15.000
Gerente de Produtos	8.000	11.000	14.000
Consultor(a) de Produtos	8.000	11.000	14.000
Especialista de P&D	8.000	11.000	14.000
Desenvolvedor(a) de TI	7.000	10.500	14.000
Coordenador(a) de E-commerce	6.000	8.000	10.000
Veterinário(a)	5.000	8.000	11.000
Gerente de Pet Shop	5.000	7.000	9.000
Coordenador(a) de Atendimento a Clientes	5.000	6.750	8.500
Analista de Marketing	4.500	5.750	7.000
Nutricionista	3.500	5.250	7.000
Zootecnista	3.500	5.000	6.500
Representantes de Vendas	3.000	4.500	6.000
Adestrador(a)	2.500	3.750	5.000
Analista de Atendimento a Clientes	2.500	3.500	4.500
Groomer (tosador)	2.000	3.000	4.000

Soluções Robert Half

Recrutamento e Seleção

Fortaleça a sua empresa no longo prazo, contratando profissionais ou equipes por prazo indeterminado.

Executive Search

Para as organizações que entendem que um processo robusto pode ter um impacto significativo nos rumos da organização. Fazemos um processo tailor made para busca, avaliação, recrutamentos de profissionais-chave.

Projetos especializados

Alocação de profissionais para:

- Implementação de ERP
- Suporte as áreas de tesouraria, tributária e contábil
- Auditoria
- Atendimento ao cliente
- Tecnologia
- Área Jurídica

Staff Loan: Processo no qual alocamos profissionais capacitados a realizar rotinas corporativas transacionais nas áreas de finanças, contabilidade, fiscal, auditoria e tecnologia.

Management Resources: Alocamos profissionais especializados para áreas de liderança estratégica corporativa.

Consultoria

Podemos oferecer um profundo conhecimento em consultoria, insights objetivos e colaboração que ajudam empresas a enfrentar desafios e aproveitar oportunidades.

Soluções Gerenciadas

Por meio da Protiviti, empresa do grupo Robert Half, podemos formar equipes de alto rendimento e performance que podem se adaptar para atender dar consultoria a todas as necessidades e metas do seu negócio.

Conte com a experiência dos consultores com conhecimento no mercado de Pet e os diferenciais da Robert Half:

Comunicação

Nossa forma de trabalhar, ferramentas e tecnologia próprias nos permite ter um contato constante com nossos clientes e candidatos para deixá-los informados de cada etapa do processo de recrutamento.

Opções

Nossa rede de contatos de cada consultor permite que se tenha acesso a uma vasta quantidade de profissionais em todo território nacional permitindo que os nossos clientes tenham a opção de fazer uma boa escolha dentre os profissionais apresentados.

Acerto

Trabalhamos sem exclusividade, portanto apresentaremos os profissionais mais adequados para as necessidades de nossos clientes.

Velocidade

A decisão sobre a escolha dos candidatos que são apresentados aos nossos clientes é feita mediante uma decisão colegiada, onde diversos consultores discutem e propõe os melhores profissionais para aquela oportunidade. Em vista disso, conseguimos apresentar candidatos muito rapidamente pois é um grande time trabalhando para cada posição ou projeto.

Sobre a Robert Half

É a primeira e maior empresa de soluções em talentos no mundo. Fundada em 1948, a empresa opera no Brasil selecionando profissionais permanentes e para projetos especializados nas áreas de finanças, contabilidade, mercado financeiro, seguros, engenharia, tecnologia, jurídico, recursos humanos, marketing e vendas e cargos de alta gestão.

Com presença global e atuação na América do Norte, Europa, Ásia, América do Sul e Oceania, a Robert Half aparece em listas das empresas mais admiradas do mundo e é reconhecida, também, por seu compromisso de promover a igualdade e proporcionar uma cultura que apoia a diversidade



www.roberthalf.com.br

