

EM PAUTA

Rossetto & Lorenzi quer faturar R\$ 1 milhão em 2026 com foco em gestão estratégica

Com mais de 100 projetos no portfólio, consultoria estima alcançar R\$ 100 milhões em cinco anos

Marina Mugnol
marinam@jcrs.com.br

A partir de trajetórias profissionais complementares e do propósito comum de “contribuir com a jornada de crescimento do cliente”, a Rossetto & Lorenzi, consultoria liderada por Fabio Rossetto e Matheus Lorenzi, vem se posicionando no mercado com um olhar voltado a ajudar empresas brasileiras a reverter prejuízos e alcançar crescimento sustentável. Em pouco mais de dois anos de atuação, a companhia já soma mais de 100 clientes atendidos e projeta atingir R\$ 1 milhão em faturamento em 2026.

Com mais de 25 anos de experiência em estratégia e con-

sultoria, incluindo passagens por Deloitte, KPMG e McKinsey, além de formação em instituições como Harvard Business School, FGV e PUC, Rossetto atua como Chief Growth Officer e destaca que a decisão de empreender surgiu do desejo de gerar impacto positivo nos negócios. “Sempre gostei da consultoria pela possibilidade de servir o cliente e contribuir diretamente para seus resultados. Ver o cliente satisfeito é o que me move”, afirma.

Já Matheus Lorenzi, responsável pela área de análise financeira e controladoria da consultoria, construiu sua carreira na área ao longo de 15 anos de atuação em empresas nacionais e multinacionais. Para ele, o destaque da companhia está na combinação de experiências e na forma de atuação. “Nosso maior diferencial é que unimos vivências complementares. Não somos uma consultoria padrão: além

da base técnica, temos forte atuação prática dentro dos negócios”, ressalta.

Esse posicionamento se traduz na metodologia VER (Criação de Valor e Resultado), que orienta os projetos da consultoria a partir de uma análise 360 graus das empresas. A proposta é equilibrar o desempenho financeiro de curto prazo com a construção de valor no longo prazo.

Na prática, a companhia estrutura sua atuação em três frentes complementares, alinhadas à lógica da metodologia. O Mapa de Criação de Valor realiza um diagnóstico aprofundado, avaliando indicadores como lucro, geração de caixa, eficiência operacional e potencial de valuation. Já a Captura de Valor é voltada à execução, com acompanhamento contínuo, governança e monitoramento de indicadores estratégicos. Por fim, o Mandato Executivo coloca os sócios

em posição ativa na tomada de decisão, atuando com visão de dono dentro das empresas.

Assim, enquanto os sócios lideram o direcionamento estratégico de cada projeto, parceiros estratégicos atuam diretamente na operação junto aos clientes. “Partimos do princípio de que cada empresa tem um problema a ser resolvido”, explica Rossetto. “Desenhamos o caminho estratégico e contamos com profissionais alinhados à nossa cultura para executar no dia a dia, mantendo proximidade constante com o cliente”, complementa Lorenzi.

Atualmente, a Rossetto & Lorenzi possui 15 clientes ativos, de diferentes portes e segmentos. Segundo os sócios, os atendimentos se concentram em três perfis principais: empresas em reestruturação financeira, negócios em fase de crescimento acelerado e companhias já consolidadas, mas com baixa rentabilidade.



“Nosso propósito é transformar operações em ativos de alto valor, equilibrando a urgência do lucro e caixa com a construção do patrimônio das empresas. Transformamos estratégia em valor e resultado, ajudando empresas a ganhar controle, clareza e crescimento sustentável”

Fabio Rossetto
Cofundador e
Chief Growth Officer

Raio-X

- **Empresa:** Rossetto & Lorenzi | Criação de Valor e Resultado
- **Ano de fundação:** 2024
- **Cidade de origem:** Novo Hamburgo/RS
- **Área de atuação:** Finanças, Crescimento e Estratégia empresarial
- **Faturamento em 2025:** Crescimento de 62%
- **Projeção de faturamento para 2026:** R\$ 1 milhão
- **Principais produtos ou serviços garantindo receita:** Mandato Executivo VER e Mapa VER
- **Diferenciais competitivos:** Mais que um diagnóstico, ajudamos a encontrar valor e resultado e capturar de forma consistente. Experiência prática vivida pelos sócios.
- **Principais clientes ou segmentos atendidos:** Clínicas médicas, operadoras de saúde, metalúrgicas, supermercados, distribuidoras.
- **Investimentos em inovação e tecnologia:** Investimento em tecnologia IA para prospecção e gestão do negócio.
- **Principais desafios atuais do setor:** Escalabilidade e profissionais qualificados.
- **Novos produtos ou lançamentos previstos:** Mentoria em grupos, eventos presenciais e livros
- **Onde a empresa quer estar em cinco anos:** Faturamento de R\$ 100 milhões com equity em empresas parceiras.



Atendimentos se concentram em empresas em reestruturação financeira, em fase de crescimento acelerado e nas já consolidadas, mas com baixa rentabilidade