VP Advisor · Gestão 5.0 | Advisor Executivo

Consultoria Empresarial de Negócios | Estratégia · Execução · Resultados

ITAQUERA

07/08/2026

WORKSHOP · GESTÃO 5.0 · TEIA ADE SAMPA

A Gestão que Transforma Negócios

Como aplicar Estratégia, Execução e Resultados para crescer de forma sustentável.

MVP - Como Validar sua Ideia e Crescer sem Desperdiçar Capital - Aplicados a negócios reais.

Sergio Sorrentino

Fundador VP Advisor · Autor Gestão 5.0 · Lean Six Sigma Black Belt · 29 anos de experiência executiva

QUEM É

Sergio Sorrentino



Mais de 29 anos de trajetória executiva em setores de alta complexidade. Combina vivência real de gestão com um método proprietário — Gestão 5.0 — desenvolvido a partir de padrões recorrentes observados em empresas que crescem, mas travam na execução.
Como advisor, atua como um par executivo: alguém que entende a pressão do board, a resistência da operação e a diferença entre o que parece certo no papel e o que funciona na prática.

Formação:	Eng. Mecânica EFEI · MBA Vendas PUC-RS · Lean Six Sigma Black Belt · TOC-ICO
Empresas:	AB InBev · Accenture · Owens-Illinois · Software AG · OpenText · Axway
Publicações:	6 livros · +100 artigos · Gestão 5.0 · MVP · Finanças · Gestão por Processos
Cobertura:	DECNEWS · Logweb · Teletime · TI Inside · MobileTime

+29
anos de experiência

6
livros publicados

+100
artigos sobre gestão

9+
setores atendidos

"Gestão boa precisa aparecer na decisão, na rotina, nos indicadores e no resultado."

PUBLICAÇÕES:

1. Gestão 5.0 — Adaptativa, Humana e Inteligente
2. MVP — Mínimo Produto Viável
3. Gestão por Processos
4. Finanças para Empreendedores
5. Finanças na Prática — Princípios Bíblicos
6. A Realidade Financeira que as Redes Não Mostram

VP Advisor: consultoria para transformar gestão em resultado real

A VP Advisor é uma consultoria brasileira de negócios especializada em Gestão 5.0, criada para apoiar empresas que precisam organizar estratégia, disciplinar a execução, fortalecer governança e sustentar resultados.

Nossa tese é direta: muitas empresas não travam por falta de esforço. Travam por falta de modelo de gestão, clareza de prioridades, execução disciplinada e indicadores que orientem decisões reais.

Missão: apoiar empresas e líderes a construir modelos de gestão mais claros, humanos, inteligentes e sustentáveis.

ABERTURA

Apresentações

Antes de começar — vamos nos conhecer. Cada um responde as 3 perguntas abaixo:

01

Quem é você?

Seu nome e o que você faz no seu negócio hoje.

02

Uma curiosidade

Algo sobre você que poucos conhecem.

03

Sua expectativa

O que você quer sair fazendo diferente hoje.

VP Advisor · Gestão 5.0 | Advisor Executivo

Consultoria Empresarial de Negócios | Estratégia · Execução · Resultados

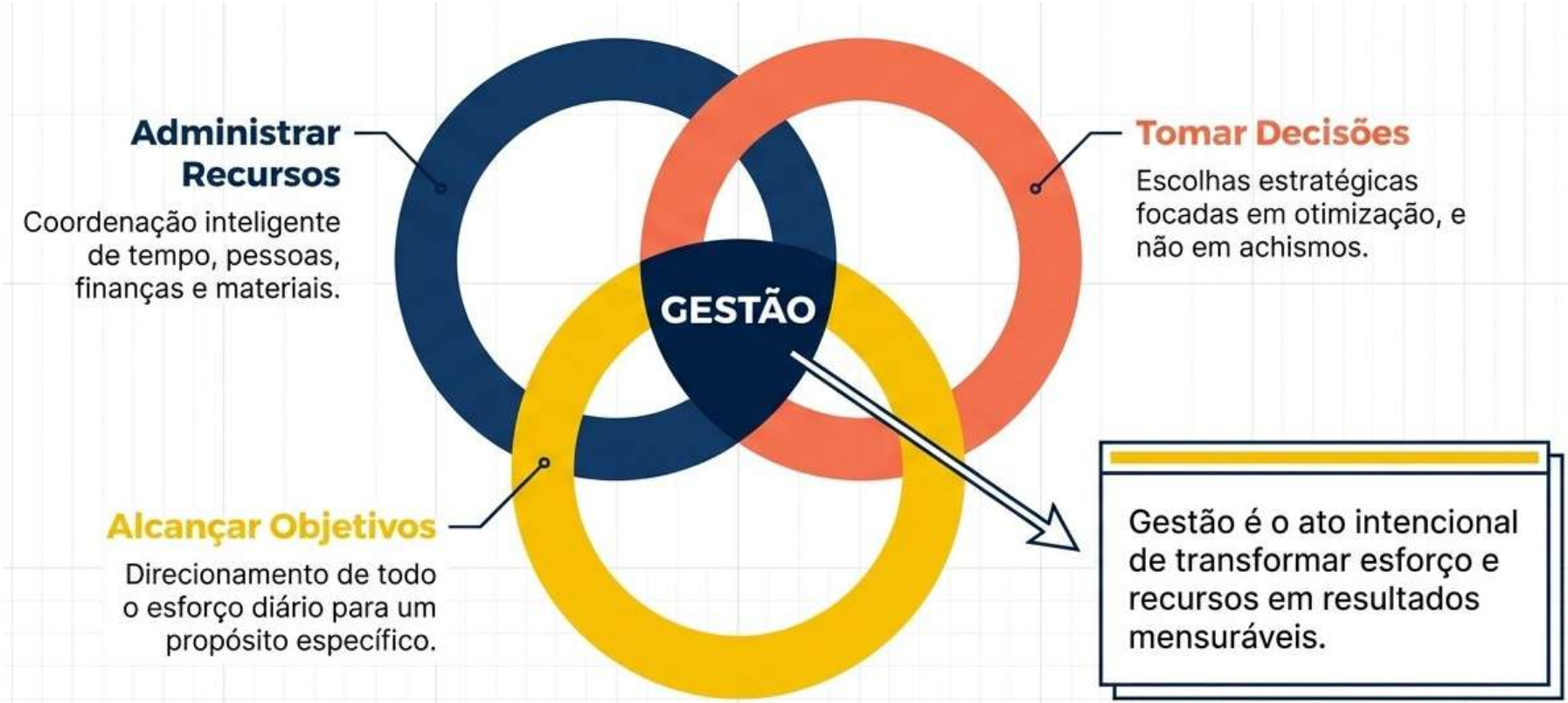
WORKSHOP · GESTÃO 5.0 · TEIA ADE SAMPA

Gestão 5.0

Conceitos e aplicações

FUNDAMENTOS

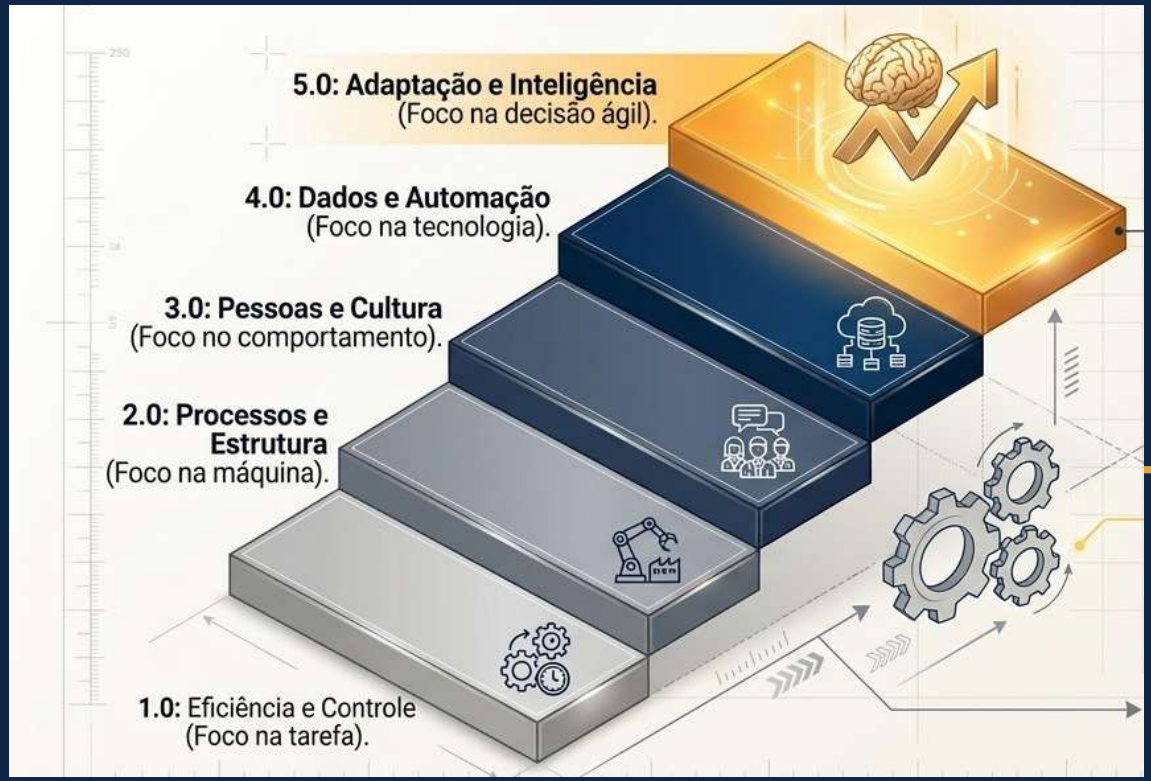
Afinal, o que é Gestão?



CONTEXTO

A Evolução da Gestão

Por que o modelo antigo não resolve o problema do empreendedor de hoje



O que é Gestão 5.0 em uma frase:

"Um modelo de gestão integrada, humana e digital — onde a decisão vai para quem está mais perto do problema, a tecnologia amplifica o julgamento humano, e o negócio aprende mais rápido do que o mercado muda."

"Gestão 5.0 não começa com tecnologia. Começa com a decisão certa, tomada com o dado certo, na hora certa."

PILARES

Os 3 Pilares da Gestão 5.0

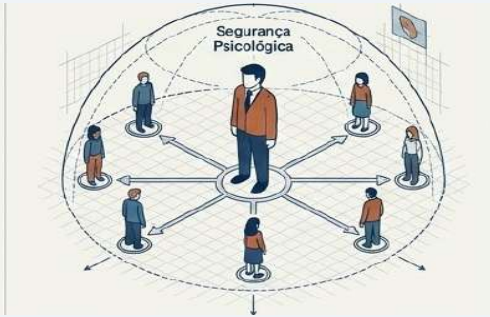
Três elementos que uma gestão madura precisa equilibrar para crescer com controle

H

Human-Centric

People-Powered

O negócio existe para servir pessoas. Decisões devem ir para quem está mais perto do problema — o cliente.

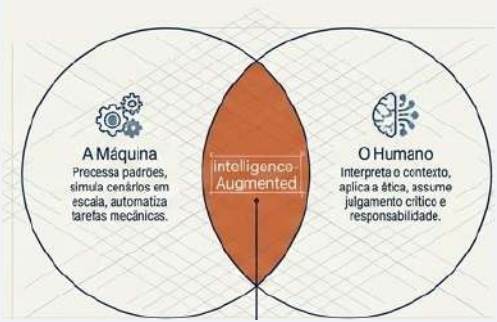


I

Intelligence-Augmented

Data-Driven Decision

Tecnologia amplifica julgamento humano — não substitui. Dados orientam decisão. Achismo orienta desperdício.

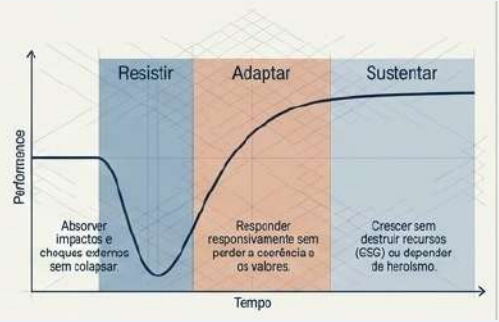


R

Resilient & Adaptive

Sustainable Growth

Negócios otimizados só para eficiência são frágeis. Resiliência é aprender mais rápido do que o mercado muda.



MÉTODO ESTRUTURADO

Estratégia → Execução → Resultados



MÉTODO SER

Estratégia → Execução → Resultados

S

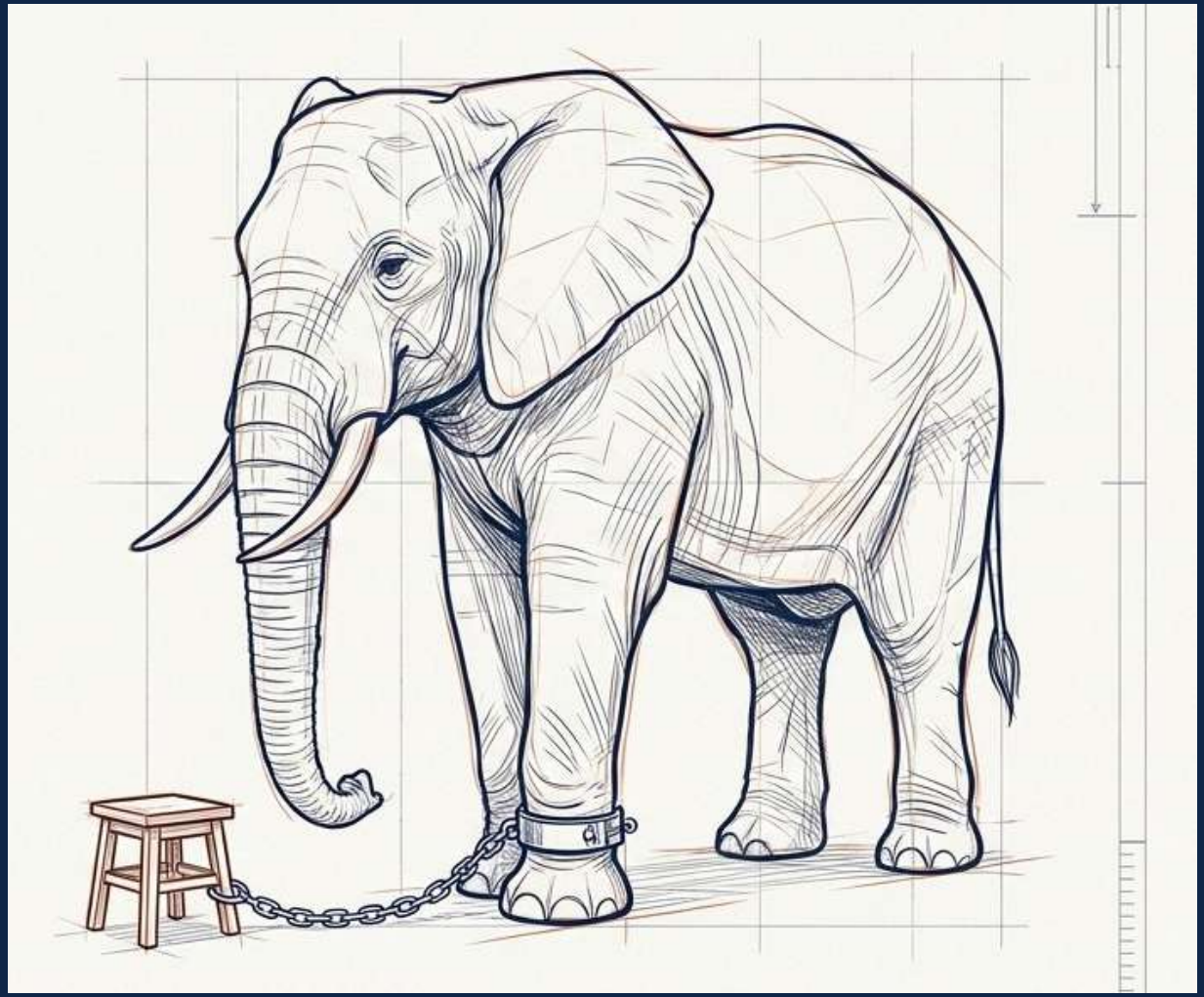
Estratégia

E

Execução

R

Resultados



S de Estratégia: A Bússola

Missão: O Porquê. A razão de ser que motiva a equipe e orienta as decisões (Ex: Disney - Criar um mundo onde todos possam se sentir crianças).

Visão: O Onde. O sonho realizável que direciona o planejamento.

Valores: O Como. Princípios inegociáveis que formam a cultura.

A Nova Realidade: A estratégia não é mais um documento anual congelado. É um processo vivo, de ciclos curtos, alimentado pela linha de frente.



ESTRATÉGIA VIVA

Missão e Visão — Referências do Mercado

Como grandes empresas definem seu propósito e direção

"Levar inspiração e inovação para os atletas de todo o mundo."	*"Levar alegria para todas as pessoas do mundo."*	*"Combater a baixa bancarização no Brasil, com opções acessíveis e desburocratizadas."*	*"Refrescar o mundo, inspirar momentos de otimismo e felicidade."*	*"Ser um verdadeiro ator da transformação social para o bem público."*
"Ser uma referência em artigos esportivos mantendo assim um vínculo com qualidade de vida e de pessoas."	*"Criar um mundo onde todos possam se sentir crianças."*	*"Resolver a vida financeira das pessoas com transparência, segurança e simplicidade."*	*"Matar a sede do mundo."*	*"Tornar os produtos da marca .... veículos de comunicação, educação e engajamento por meio da transparência no fornecimento de informações, que auxiliem o consumidor em sua escolha consciente e sustentável."*

A estratégia não é um documento anual. É um processo vivo, alimentado pela linha de frente.

EXECUÇÃO DISCIPLINADA

Execução: Disciplina e Agilidade



Vendas & Marketing

Funil estruturado, captação digital, valor vs. preço.

Operações

Otimização (Lean), remoção de gargalos operacionais e redução de desperdício.

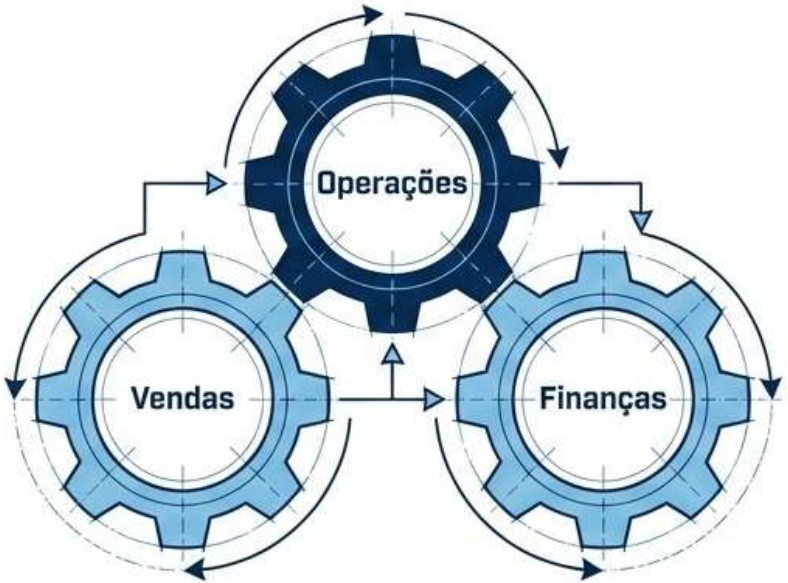
Finanças

Fluxo de caixa rigoroso, cálculo de custos (produzir vs. comprar) e rentabilidade.

E- Execução: Como opero hoje?

Transformar a estratégia em ações concretas, gerenciáveis e mensuráveis

- ✔ Disciplina
- ✔ Processo e Organização
- ✔ Produtividade e Priorização
- ✔ Melhoria Contínua



"A estratégia só aparece no resultado quando vira rotina."

Vendas- Como Atrair e Manter Clientes

- 🎯 Identificação do público-alvo e definição de personas prioritárias
- 📱 Estratégias digitais para captação de clientes — SEO, redes, conteúdo, tráfego pago
- 🤝 Atendimento personalizado e relacionamento — o cliente fiel vale mais que o novo
- 🔄 Funil de vendas: atração → qualificação → proposta → fechamento → pós-venda
- 💲 Definição de valor e preço — precificação alinhada ao valor percebido



Operações- Gestão de produção, logística, custos



- ⚙️ Gestão de produção: controle de qualidade e produtividade, eliminar gargalos
- 📦 Gestão de estoque e compras: níveis de estoque e relacionamento com fornecedores
- 📈 Melhoria contínua: metodologias ágeis — Kaizen, 5S, PDCA
- ⏱️ Produtividade e gestão do tempo: reduzir lead time, aumentar eficiência

Finanças- Saúde e Sustentabilidade

- 💰 Diferença entre faturamento, receita e lucro
- 📊 Controle de fluxo de caixa e capital de giro
- 💲 Cálculo correto de custos e precificação com margem saudável
- 📉 Redução de custos e aumento da rentabilidade



Resultados: O que estou gerando?

Indicadores

Como acompanhamos o sucesso de Vendas, Operações e Finanças.

Governança

Rituais para revisar e ajustar rapidamente o rumo do negócio.



RESULTADOS - KPIs

O Painel de Controle: Indicadores (KPIs)

Métricas essenciais para medir a eficiência e direcionar os ajustes



Por que usar? Para evitar o achismo, monitorar progresso real e aumentar competitividade. Defina KPIs alinhados e revise-os periodicamente.

RESULTADOS - GOVERNANÇA

Governança Empresarial — Controle que Gera Confiança

A governança estrutura processos, controles e boas práticas para uma gestão sustentável



Benefícios da Governança

- Transparência total
- Decisões baseadas em dados (não instinto)
- Capacidade de adaptação rápida ao mercado

MÉTODO SER

Agora é a sua vez

O método está na sua mão. O negócio é seu.

Strategy (Estratégia)

Definir uma direção sólida. Missão e Visão, alinhando os objetivos dos envolvidos com os da empresa. É o seu Norte.

Execution (Execução)

O dia a dia. Transformar a estratégia em ações concretas, gerenciáveis e mensuráveis através de Vendas, Operações e Finanças.

Results (Resultados)

O termômetro. Medir, acompanhar e ajustar a rota através de indicadores de desempenho e governança.

1 • S

Qual a Visão e Missão? Ex: ser a principal opção para presentes corporativos locais.

2 • E

Como estruturar a Cadeia de Valor? Produto, marketing, canais, distribuição, insumos, preço.

3 • R

O que medir amanhã? Quais os 3 KPIs vitais para saber se o negócio é saudável no 1º mês?

VP Advisor · Gestão 5.0 | Advisor Executivo

Consultoria Empresarial de Negócios | Estratégia · Execução · Resultados

WORKSHOP · GESTÃO 5.0 · TEIA ADE SAMPA

Gestão 5.0
Finanças para Gestores

Conceitos essenciais para decidir com dados

Sergio Sorrentino · VP Advisor · Gestão 5.0 · linkedin.com/in/sergiosorrentino · gestao-50.vp-advisor.com · @gestao50oficial

Separação PF e PJ

O que acontece quando os recursos de Pessoa Física e Pessoa Jurídica não são separados

O Efeito Dominó da Mistura Financeira

O que acontece quando os recursos da Pessoa **Física (PF)** e **Pessoa Jurídica (PJ)** não são separados.



- **Caixa para Despesas Pessoais:** Retiradas sem controle para cobrir contas de casa reduzem o capital de giro.
- **Endividamento Excessivo:** Empréstimos empresariais são tomados para pagar dívidas pessoais, criando uma bola de neve.
- **Falta de Reinvestimento:** Sem dinheiro em caixa, o negócio paralisa; impossível inovar ou melhorar.
- **Colapso na Precificação:** Retiradas não planejadas corroem a margem de lucro real.
- **Riscos Fiscais:** Inconsistências contábeis e risco de cair na malha fina da Receita Federal.

A separação entre PF e PJ é a camada de proteção essencial para o capital de giro e o crescimento sustentável.

FINANÇAS

Estrutura Legal: Quando Evoluir de MEI para ME?

	MEI	ME
Faturamento Anual	Até R$ 81 mil — **Atenção:** Teto atualizado de R$ 150.000,00 com reajuste automático anual	Até R$ 360 mil
Funcionários	Máximo 1 empregado	Até 9 (comércio/serviço) ou 19 (indústria)
Tributação	Simples Nacional (DAS fixo mensal)	Simples Nacional, Lucro Presumido ou Lucro Real
Obrigações	NF obrigatória para PJ; Declaração Anual (DASN-SIMEI)	NF para todas vendas; Escrituração contábil e IRPJ
Acesso a Crédito	Limitado	Múltiplas opções de financiamento

FINANÇAS

Desmistificando o Lucro

O lucro é a prova real da viabilidade — o que sobra após pagar toda a operação



FINANÇAS

Categorizando as Saídas — Onde o Dinheiro é Consumido

Onde o dinheiro da empresa é consumido

Custos Fixos

Não variam com o volume de vendas (aluguel, salários).

Custos Variáveis

Sobem ou descem conforme a produção/vendas (matéria-prima).

Despesas Operacionais

Administração, marketing, vendas.

Despesas Financeiras

Juros, taxas, multas — o custo do dinheiro.

Despesas Não Operacionais

Gastos não ligados à atividade principal.

FINANÇAS - CONCEITOS

Lucro — O que sobra após pagar toda a operação

📌 O que é?

O lucro é o resultado financeiro positivo: diferença entre receita total e todos os custos e despesas. Se os gastos forem maiores que a receita, há prejuízo.

Fórmula: Lucro = Receita Total − Custos − Despesas

Exemplo Prático

Um MEI que vende camisetas faturou R$ 10.000. Custos de produção: R$ 5.000. Despesas operacionais: R$ 2.000.

Lucro = 10.000 − (5.000 + 2.000) = R$ 3.000

→ Esse valor representa o que sobrou após pagar todos os custos e despesas.

FINANÇAS - CONCEITOS

Margem Líquida — % do faturamento que vira lucro

📌 O que é?

Indica a porcentagem do faturamento que se transforma em lucro líquido. Indicador essencial para avaliar a rentabilidade do negócio.

Fórmula: Margem Líquida = (Lucro Líquido ÷ Faturamento) × 100

Exemplo Prático

Empresa com lucro líquido de R$ 3.000 e faturamento de R$ 10.000:

Margem Líquida = (3.000 ÷ 10.000) × 100 = 30%

→ A cada R$ 1,00 vendido, R$ 0,30 se transforma em lucro para a empresa.

FINANÇAS - CONCEITOS

Margem de Contribuição — O que sobra dos custos variáveis

📌 O que é?

Mede quanto sobra das receitas após pagar os custos variáveis. Esse valor cobre despesas fixas e gera lucro.

Fórmula: MC = Preço de Venda − Custos Variáveis

Exemplo Prático

Produto vendido por R$ 100, custos variáveis (matéria-prima + comissões) = R$ 40.

MC = 100 − 40 = R$ 60 → MC% = 60%

→ Com R$ 5.000 de despesas fixas, precisa vender 84 unidades para cobrir custos.

FINANÇAS - CONCEITOS

CPV — Custo do Produto Vendido

📌 O que é?

Representa todos os gastos diretos na produção ou aquisição dos produtos vendidos. Inclui matéria-prima, mão de obra direta e custos de fabricação.

Fórmula: CPV = Custo Unitário × Quantidade Vendida

Exemplo Prático

MEI comprou 100 camisetas a R$ 25 cada e vendeu 80 unidades no mês.

CPV = 25 × 80 = R$ 2.000

→ Custo direto dos produtos vendidos. Essencial para calcular margem e precificar.

FINANÇAS - CONCEITOS

Ponto de Equilíbrio — Volume mínimo para não ter prejuízo

📌 O que é?

Controle da entrada e saída de dinheiro no negócio. Permite saber se haverá dinheiro suficiente para pagar contas no futuro.

Fórmula: FC = Total de Entradas − Total de Saídas

Exemplo Prático

No mês, a empresa recebe R$ 20.000 e tem despesas de R$ 15.000.

Fluxo de Caixa = 20.000 − 15.000 = R$ 5.000 (positivo)

→ FC negativo indica necessidade de empréstimos ou redução de custos.

FINANÇAS - CONCEITOS

Fluxo de Caixa — Controle de entradas e saídas

📌 O que é?

Representa o dinheiro necessário para manter a operação funcionando no dia a dia: pagar fornecedores, salários, contas fixas e comprar insumos.

Fórmula: CG = Ativos Circulantes − Passivos Circulantes

Exemplo Prático

Empresa: Caixa R$ 10.000 + A Receber R$ 5.000 + Estoque R$ 3.000. Deve: Fornecedores R$ 8.000 + Impostos R$ 2.000.

Capital de Giro = (10.000+5.000+3.000) − (8.000+2.000) = R$ 8.000

→ CG positivo: empresa tem recursos para operar sem depender de empréstimos.

FINANÇAS - CONCEITOS

Capital de Giro — Dinheiro para manter a operação

📌 O que é?

O ponto de equilíbrio é o volume de vendas necessário para que a empresa cubra todos os custos fixos e variáveis, sem lucro ou prejuízo.

Fórmula: PE = Custos Fixos ÷ Margem de Contribuição Unitária

Exemplo Prático

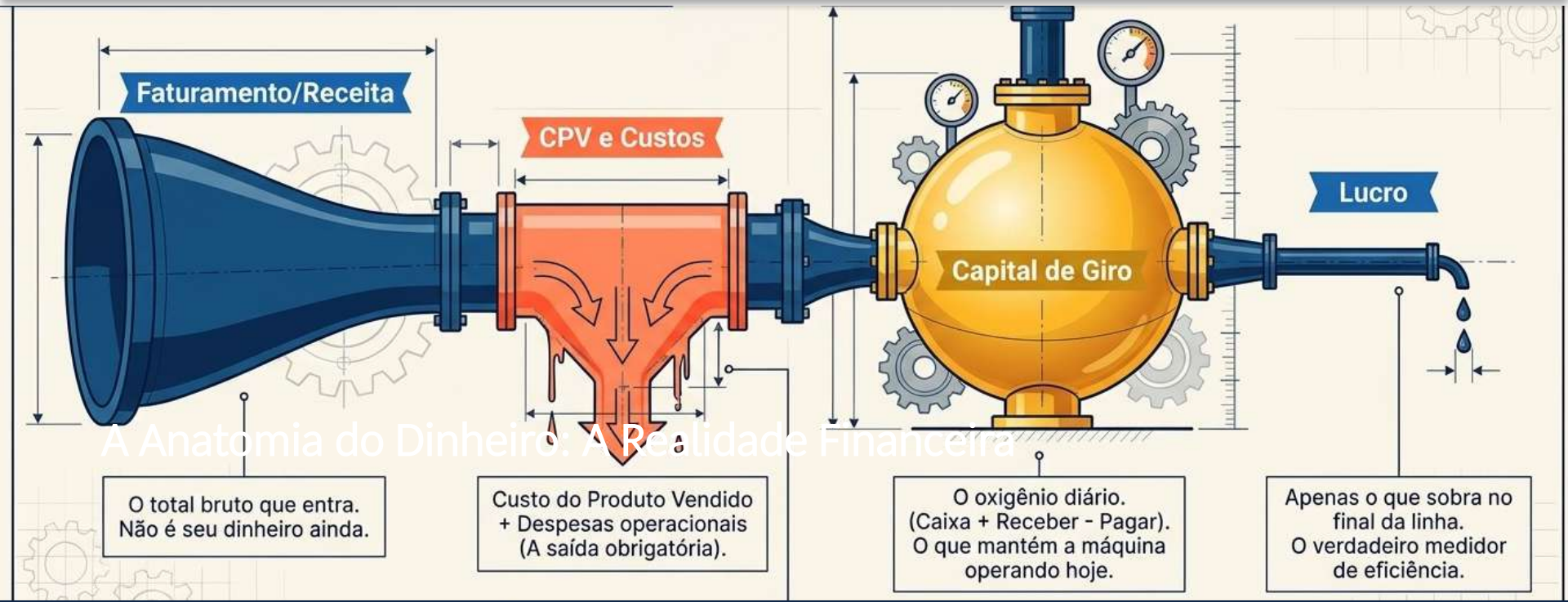
Empresa com custos fixos de R$ 5.000 e margem de contribuição de R$ 50 por unidade.

Ponto de Equilíbrio = 5.000 ÷ 50 = 100 unidades

→ A empresa precisa vender pelo menos 100 produtos/mês para não ter prejuízo.

FINANÇAS

A Anatomia do Dinheiro: A Realidade Financeira



Muitas empresas quebram com lucro no papel, porque esgotaram o oxigênio do capital de giro.

APLICAÇÃO PRÁTICA

Agora é a sua vez

O Jogo de Negócios — Venda de Brigadeiros.

🎮 Passos do Jogo

1 — Qual a Visão e Missão?
Ex: Ser a principal opção para corporativos locais.

2 — Como estruturar a Cadeia de Valor?
Produto, marketing, canais de vendas, distribuição, controle de insumos, precificação.

3 — O que medir amanhã?
Quais os 3 KPIs vitais para saber se o negócio é saudável no 1° mês?

📋 Dados do Negócio

Preço de venda por unidade:	**R$ 3,00**
Custo de produção por unidade:	**R$ 1,00**
Custos fixos mensais (energia, gás, embalagens, transporte):	**R$ 500,00**
Quantidade vendida por mês:	**1.000 brigadeiros**
Faturamento mensal (bruto):	**R$ 3.000,00**
Saídas variáveis (CV) total:	**R$ 1.000,00**

APLICAÇÃO PRÁTICA

Lucro do negócio



? Dados do Negócio

Preço de venda por unidade:	**R$ 3,00**
Custo de produção por unidade:	**R$ 1,00**
Custos fixos mensais (energia, gás, embalagens, transporte):	**R$ 500,00**
Quantidade vendida por mês:	**1.000**
Faturamento mensal (bruto):	**R$ 3.000,00**
Saídas variáveis (CV) total:	**R$ 1.000,00**
Custos Fixos total:	**R$ 500,00**
LUCRO:	**R$ 1.500,00**

APLICAÇÃO PRÁTICA

Produção e Venda – mês a mês

Compra de insumos: R$ 1.000 à vista · Vende 1.000 brigadeiros: R$ 3.000, recebe em 60 dias (2 Meses).

M1

R$ 0,00	R$ 1.000,00	R$ 500,00	– R$ 1.500,00
Entradas	Saídas (CV)	Saídas (CF)	Saldo do Período

APLICAÇÃO PRÁTICA

Produção e Venda – mês a mês

Compra de insumos: R$ 1.000 à vista · Vende 1.000 brigadeiros: R$ 3.000, recebe em 60 dias (2 Meses).

M1

R$ 0,00	R$ 1.000,00	R$ 500,00	– R$ 1.500,00
Entradas	Saídas (CV)	Saídas (CF)	Saldo do Período

M2

R$ 0,00	R$ 1.000,00	R$ 500,00	– R$ 1.500,00
Entradas	Saídas (CV)	Saídas (CF)	Saldo do Período

APLICAÇÃO PRÁTICA

Produção e Venda – mês a mês

Compra de insumos: R$ 1.000 à vista · Vende 1.000 brigadeiros: R$ 3.000, recebe em 60 dias (2 Meses).

M1	R$ 0,00 Entradas	R$ 1.000,00 Saídas (CV)	R$ 500,00 Saídas (CF)	– R$ 1.500,00 Saldo do Período
M2	R$ 0,00 Entradas	R$ 1.000,00 Saídas (CV)	R$ 500,00 Saídas (CF)	– R$ 1.500,00 Saldo do Período
M3	R$ 3.000,00 Entradas	R$ 1.000,00 Saídas (CV)	R$ 500,00 Saídas (CF)	+ R$ 1.500,00 Saldo do Período

APLICAÇÃO PRÁTICA

Fluxo de Caixa — Visão Mensal Consolidada

A armadilha do capital de giro: lucrar no papel não significa ter dinheiro no caixa.

Mês	Entradas	Saídas CV	Saídas CF	Saldo do Período	Saldo Acumulado
Janeiro	R$ 0,00	R$ 1.000,00	R$ 500,00	− R$ 1.500,00	− R$ 1.500,00
Fevereiro	R$ 0,00	R$ 1.000,00	R$ 500,00	− R$ 1.500,00	− R$ 3.000,00
Março	R$ 3.000,00	R$ 1.000,00	R$ 500,00	+ R$ 1.500,00	− R$ 1.500,00

💡 Lição: Mesmo com lucro na DRE, o negócio pode estar sem dinheiro no caixa. O capital de giro precisa ser planejado ANTES de escalar as vendas.

Vá.
Use.
Evolua.

Sua tração começa agora.

Gestão 5.0 · Sergio Sorrentino · VP Advisor, 2026

Obrigado.

Agora você tem o método.

O próximo passo é seu.

"Acredite no seu negócio."

VP Advisor · Gestão 5.0 | Advisor Executivo

Consultoria Empresarial de Negócios | Estratégia · Execução · Resultados

Como podemos trabalhar juntos:

Advisory Executivo
Apoio estratégico contínuo para CEOs, CFOs e COOs — Gestão 5.0 e governança de resultados.

Consultoria em Gestão
Projetos com escopo definido: estratégia, processos, indicadores. Metodologia Gestão 5.0.

Workshops e Keynotes
Conteúdos de alto nível sobre Gestão 5.0, MVP e IA aplicada — para eventos e capacitações.

Mentoria SER
Estratégia Viva · Execução Disciplinada · Resultados Sustentáveis

- 4 encontros estruturados pelo Método SER
- Aplicação direta no SEU negócio
- Material de apoio
- Grupo de acompanhamento entre os encontros
- Revisão da hipótese + resultado do teste em 7 dias

CONTATO:

LinkedIn
linkedin.com/in/sergiosorrentino

WebSite
vp-advisor.com

Email
sergiosm@vp-advisor.com

Instagram
@gestao50oficial

Base Referência Gestão 5.0
gestao-50.vp-advisor.com

Newsletter Gestão 5.0
substack.com/@gestao50oficial