



A EMPRESA DE PAPEL DO MUNDO

# Projeto Integrado Agronegócio e suas Aplicações

Engenharia Agrônoma - EAD | 8º sem

Professores responsáveis: Adilson Bazzoti Tomé  
Catarina Leão

UNifeob

2023





# Introdução

Em outubro de 2021, a Sylvamo (NYSE: SLVM) emergiu como uma entidade independente de capital aberto, após a divisão de sua operação global pela International Paper. O foco da Sylvamo está direcionado para o mercado de papéis destinados à impressão e escrita, sendo responsável pelas marcas amplamente reconhecidas e apreciadas pelo público brasileiro, como Chamex, Chamequinho e Chambril (utilizados na fabricação de bulas, cadernos e livros).

SYLVAMO COMBINA AS PALAVRAS LATINAS "SILVA", QUE SIGNIFICA FLORESTA, E "AMO", AMOR, QUE TRADUZ O SEU "AMOR PELAS FLORESTAS"

The logo features the words "Silva" and "Ammo" in a bold, purple, sans-serif font, separated by a plus sign. Above "Silva" is a light purple outline of a tree canopy, and above "Ammo" is a light purple outline of a heart. The text and symbols are centered horizontally.

**Silva + Ammo**

Floresta

Amor pelas florestas

Amar

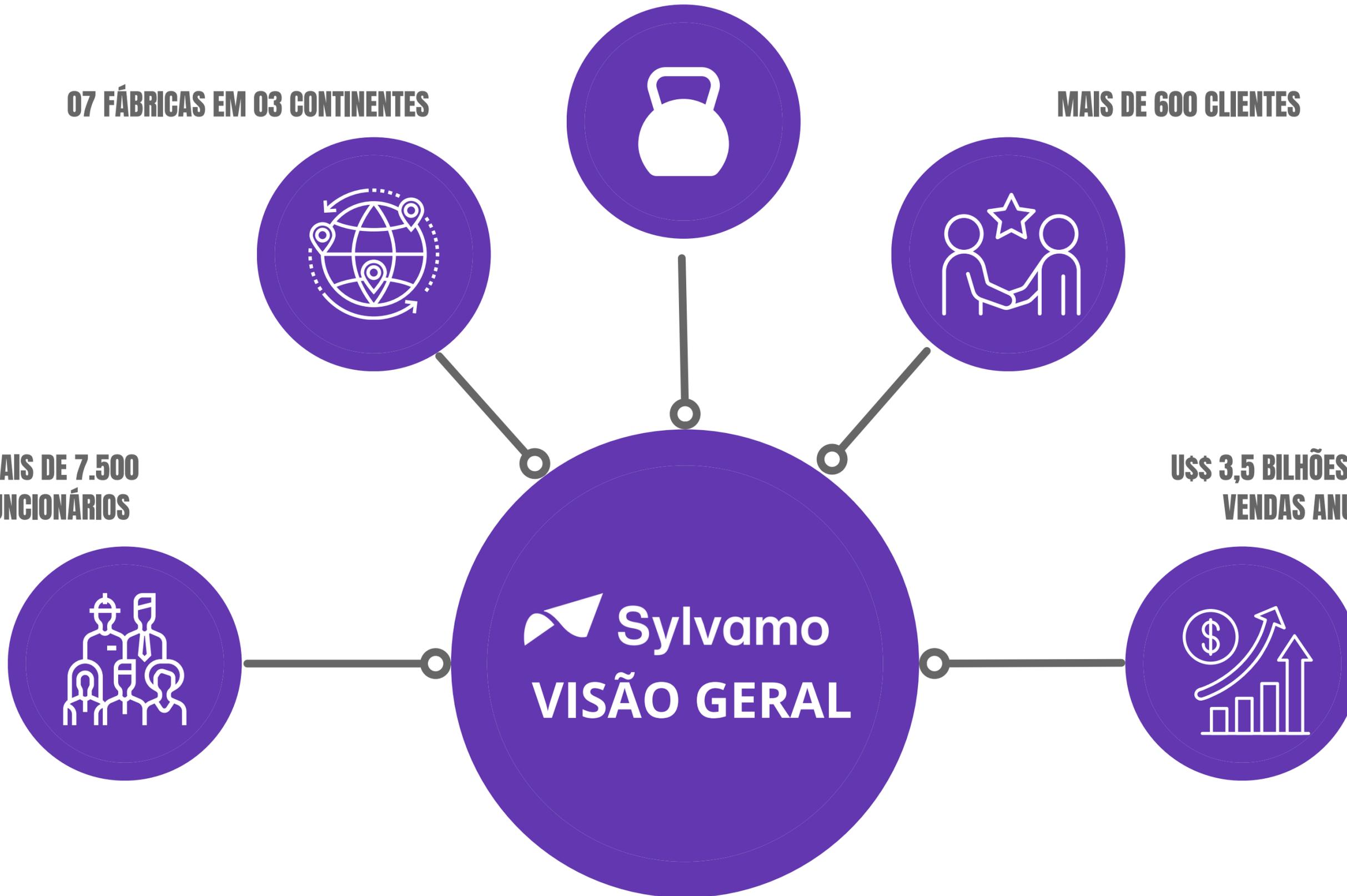
**3,5 MILHÕES DE  
TONELADAS DE CAPACIDADE**

**07 FÁBRICAS EM 03 CONTINENTES**

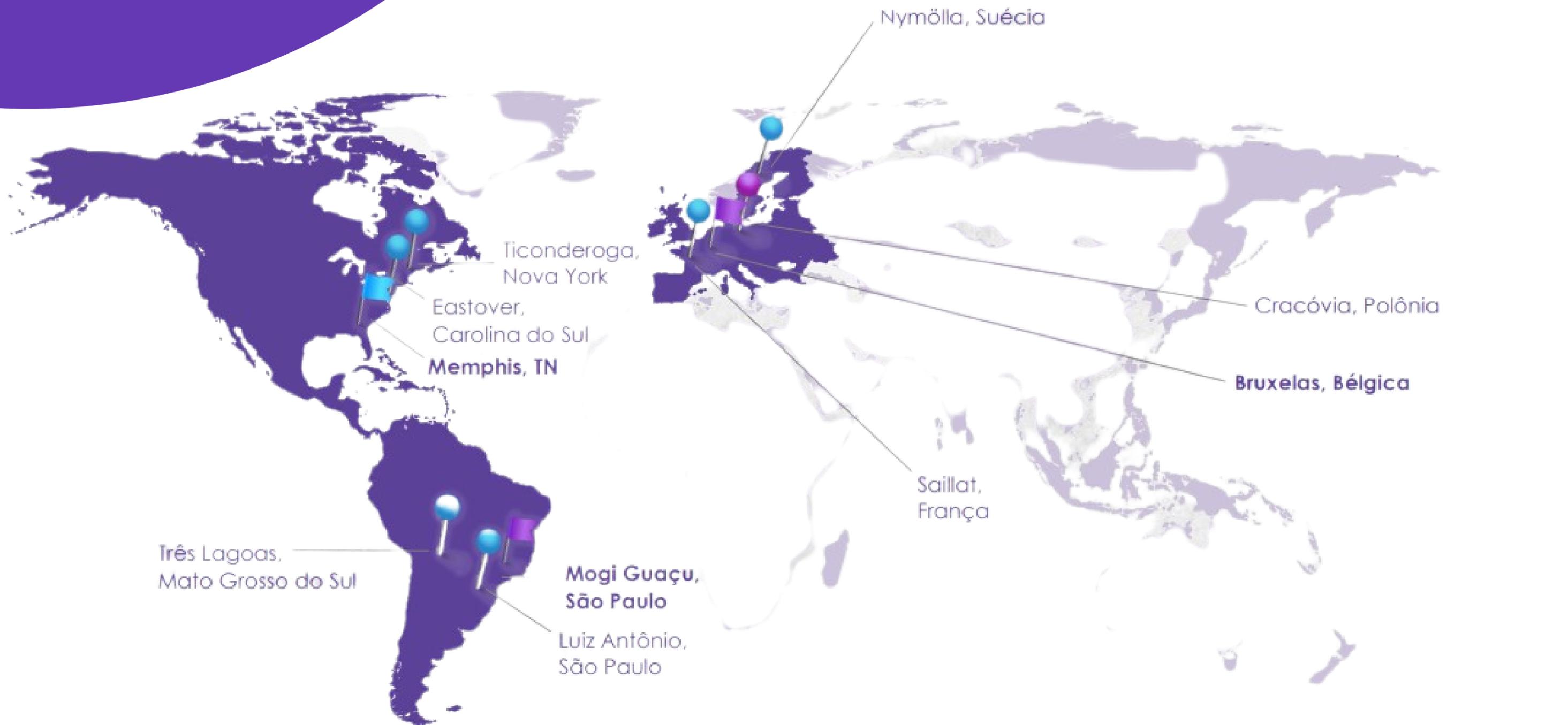
**MAIS DE 600 CLIENTES**

**MAIS DE 7.500  
FUNCIONÁRIOS**

**US\$ 3,5 BILHÕES EM  
VENDAS ANUAIS**



# Operações Sylvamo



## Legenda

- Sede mundial (Red flag icon)
- Sede regional (Blue flag icon)
- Fábrica de papel (Green pin icon)
- Centro global de serviços de negócios (Yellow pin icon)



## Nossa Visão

Ser a Empresa de Papel do Mundo:  
Ser o empregador, o fornecedor e o investimento preferidos.



## Nossa Missão

Transformamos recursos renováveis em papéis dos quais as pessoas dependem para educação, comunicação e entretenimento.

## Nossos Valores

Sempre faremos as coisas certas, do jeito certo e pelas razões certas.



### Pessoas

Nós nos preocupamos com a saúde, segurança e desenvolvimento das pessoas. Cuidamos uns dos outros para garantir que todos voltem para casa em segurança todos os dias. Promovemos uma cultura inclusiva e diversificada na qual todas as pessoas se sentem bem-vindas, incluídas e valorizadas.



### Ética

Temos o compromisso de agir de acordo com nossos valores. Promovemos uma cultura de confiança, transparência e responsabilidade.



### Gestão

Estamos comprometidos com a saúde de longo prazo de todo o nosso ecossistema, incluindo as florestas que amamos, as comunidades onde vivemos e aqueles que dependem do nosso papel.



### Clientes

Demonstramos o nosso profundo conhecimento dos mercados e dos negócios dos clientes para ajudá-los a ter sucesso.



### Melhoria contínua

Todos os dias, nos esforçamos para sermos melhores do que no dia anterior. Mais seguros. Mais ágeis. Mais eficientes.



### Investidores

Sempre honramos nossa tese de investimento atraente.

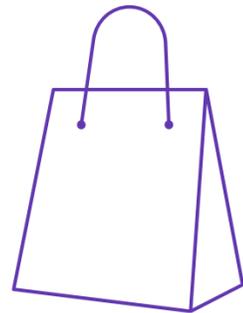
# Produtos



**BRASIL**



Papéis para imprimir  
e escrever



Papéis de impressão  
e conversão



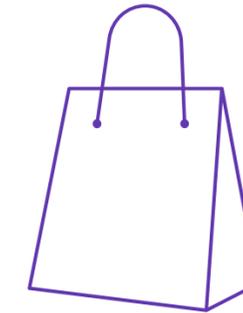
Celulose



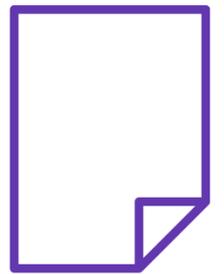
**MUNDO**



Papéis para imprimir  
e escrever



Papéis de impressão  
e conversão



Papéis  
especiais



Celulose

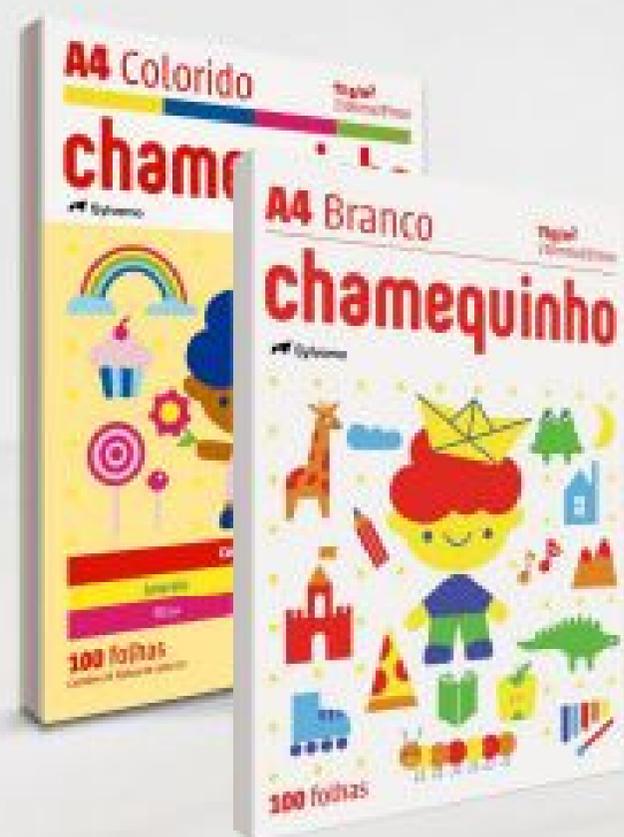
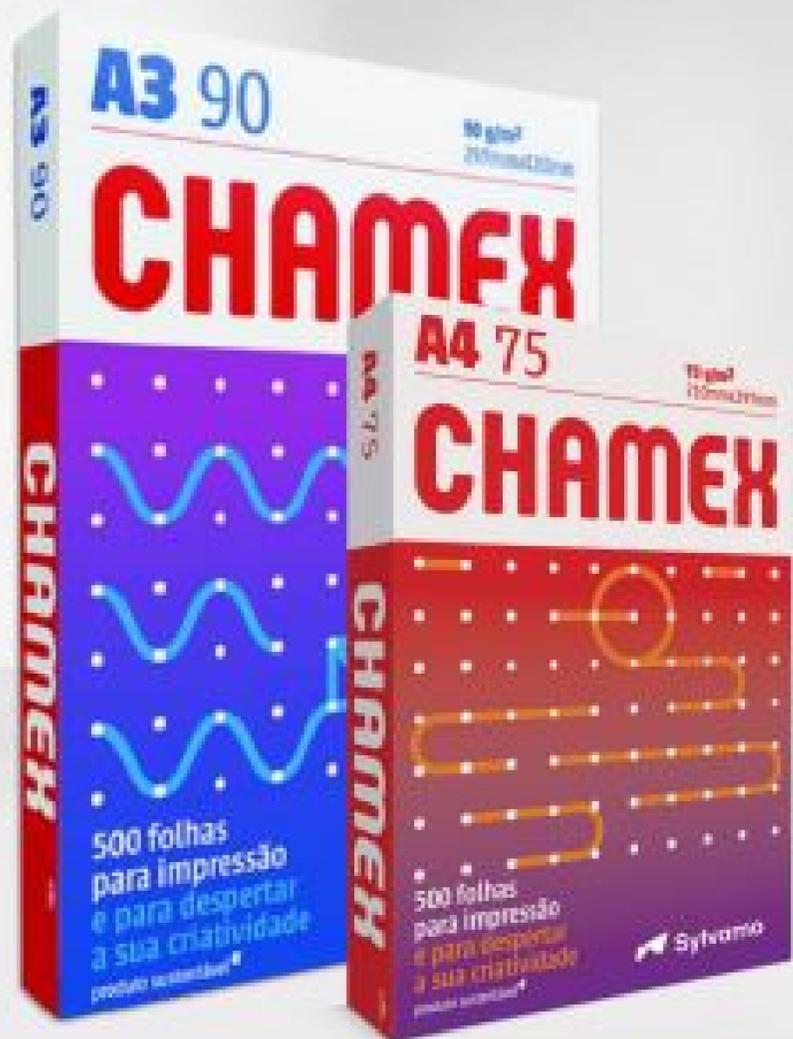
# MARCAS QUE O BRASIL CONHECE

**CHAMEX**

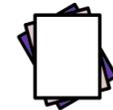
**chamequinho**



**Chambril**



# MIX DE MARKETING



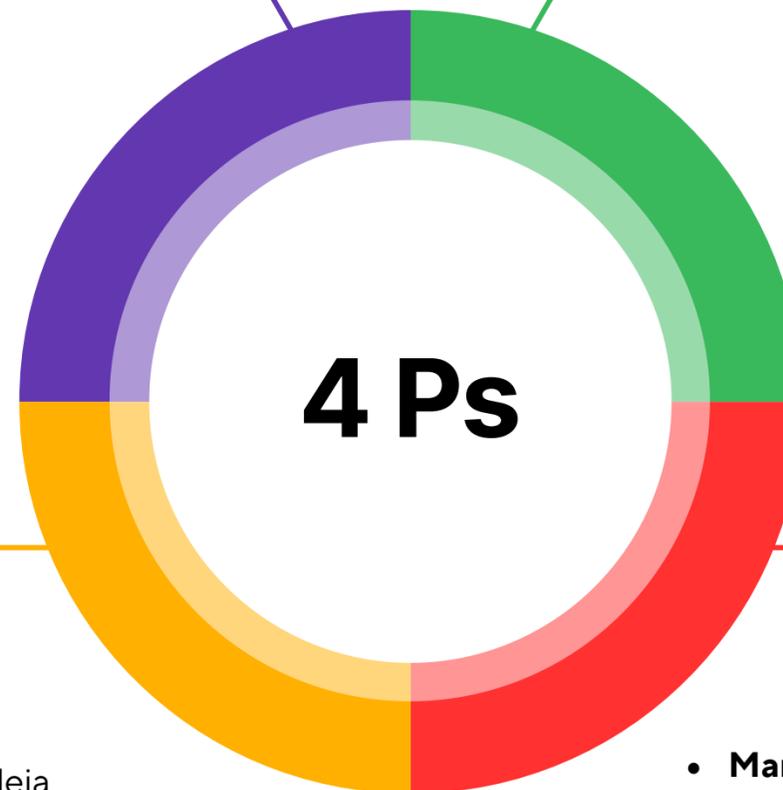
## Produto

- **Variedade de Papéis:** Oferecer uma gama de produtos de papel com tecnologia
- **Inovação Sustentável:** Desenvolver produtos inovadores, que atendam a demanda crescente por soluções ecológicas



## Preço

- **Estratégia de Preços Competitivos:** Estabelecer preços competitivos, considerando a concorrência global, mas também destacando os benefícios de produtos próprios
- **Descontos por Volume:** Oferecer descontos a clientes que compram grandes volumes, incentivando a fidelidade e parcerias de longo prazo.



## Praça

- **Distribuição Eficiente:** Garantir uma cadeia de distribuição eficiente para levar os produtos aos clientes no prazo, considerando os desafios logísticos associados a produtos volumosos como papel e celulose.
- **Presença Global:** Expandir a presença em mercados internacionais, estabelecendo parcerias estratégicas e redes de distribuição para atender à demanda global.

## Promoção



- **Marketing Sustentável:** Realizar campanhas de marketing que destacam práticas sustentáveis, gestão responsável de recursos naturais e certificações ambientais, reforçando a imagem de uma empresa ecologicamente consciente.
- **Participação em Eventos do Setor:** Participar de feiras, conferências e eventos do setor para demonstrar produtos, compartilhar inovações e fortalecer relacionamentos com clientes e parceiros comerciais.



**S**

## **PONTOS FORTES**

- Alto potencial de crescimento orgânico devido a demanda global
- Obtenção de fibra de florestas sustentáveis
- FSC (Forest Stewardship Council) e PEFC (Programme for the Endorsement of Forest Certification) certificações que atestam a gestão sustentável de florestas



**W**

## **PONTOS FRACOS**

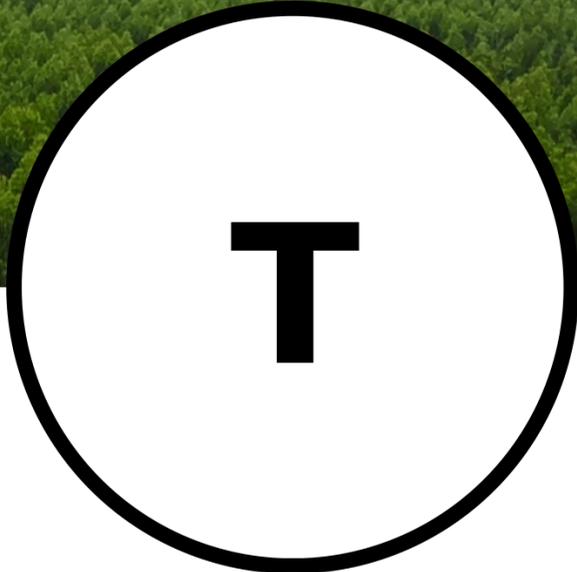
- Regulações Ambientais
- Ciclos de preços voláteis
- Impacto Ambiental percebido
- Dependência de matéria prima



**O**

## **OPORTUNIDADES**

- Expansão global
- Lançar uma nova linha de produtos de papel sustentável
- Inovação em produtos
- Parcerias sustentáveis
- E-commerce e embalagens sustentáveis



**T**

## **RISCOS**

- Concorrência global intensa
- Substitutos tecnológicos
- Flutuações cambiais
- Desastres Ambientais

# MATRIZ

# BCG

## CRESCIMENTO DO MERCADO

ALTO

BAIXO

ALTA

- **Produto:** Lançamento recente de uma linha de **Papel Lettering**
- **Justificativa:** Produto inovador com grande potencial de crescimento no mercado.
- **Estratégia:** Investir significativamente em marketing, pesquisa e desenvolvimento para manter a liderança no segmento.

BAIXO

- **Produto:** Papel **Chamex A4 Tradicional**, líder de mercado com alta participação.
- **Justificativa:** Produto estabelecido com demanda constante, gerando fluxo de caixa estável.
- **Estratégia:** Maximizar a eficiência operacional, considerar melhorias incrementais e explorar oportunidades para reduzir custos.

- **Produto:** Nova tecnologia de produção de **Celulose** com potencial disruptivo no mercado.
- **Justificativa:** Apesar do potencial, ainda não está claro como o mercado responderá à nova tecnologia.
- **Estratégia:** Investir moderadamente, monitorar de perto o desempenho e considerar ajustes com base nas tendências do mercado.

- **Produto:** Linha de papel **Chamex Reciclável**, com queda nas vendas devido a mudanças nas preferências do consumidor.
- **Justificativa:** Declínio nas vendas devido a preocupações ambientais e mudanças nas tendências de mercado.
- **Estratégia:** Avaliar a viabilidade de reformular o produto, considerar a descontinuação ou buscar estratégias de saída.



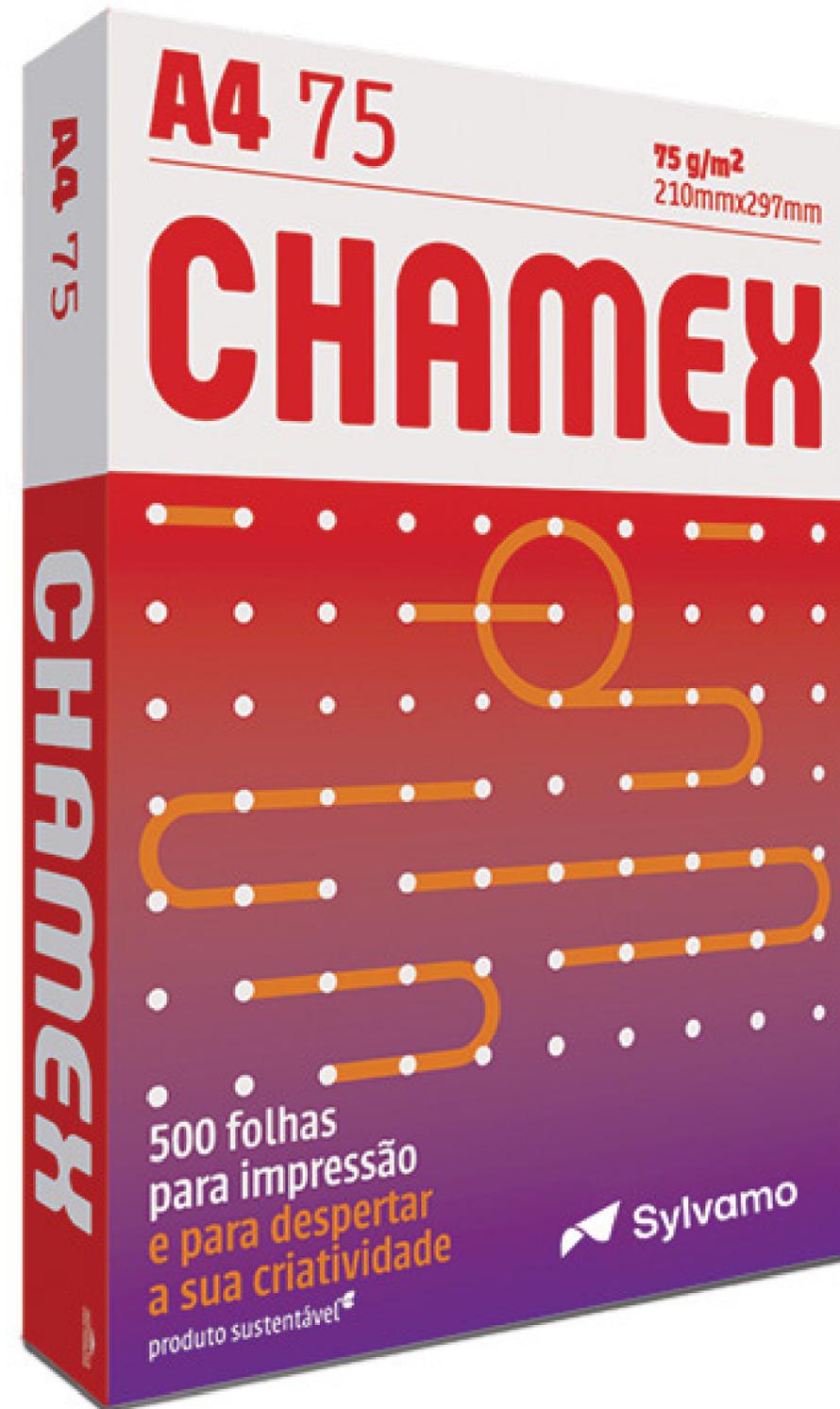
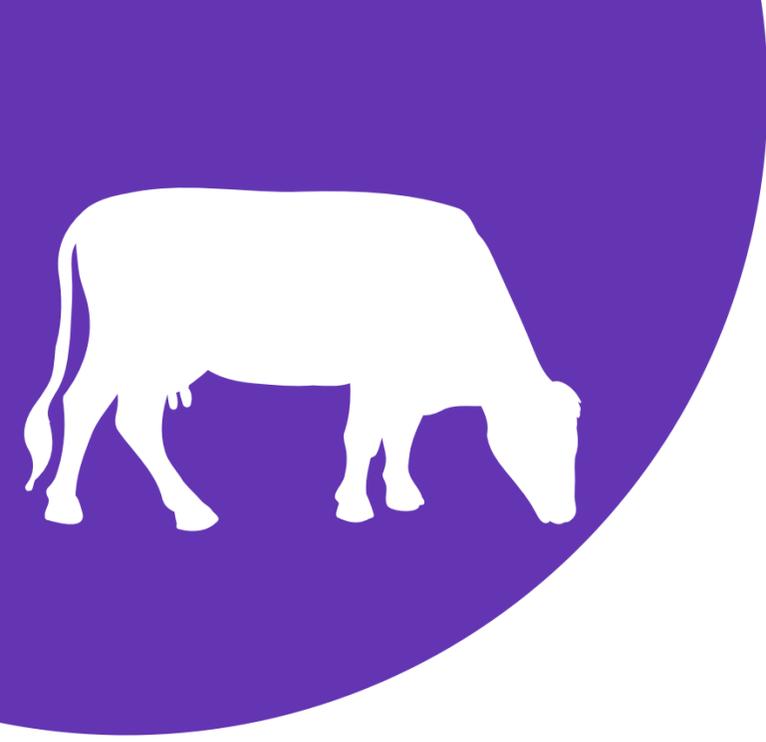


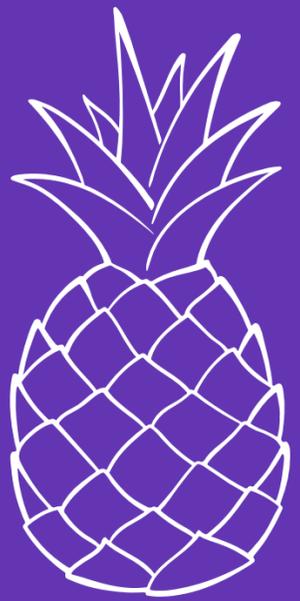
**LANÇAMENTO**

**CHAMEX**  
*lettering*

**EDIÇÃO ESPECIAL**





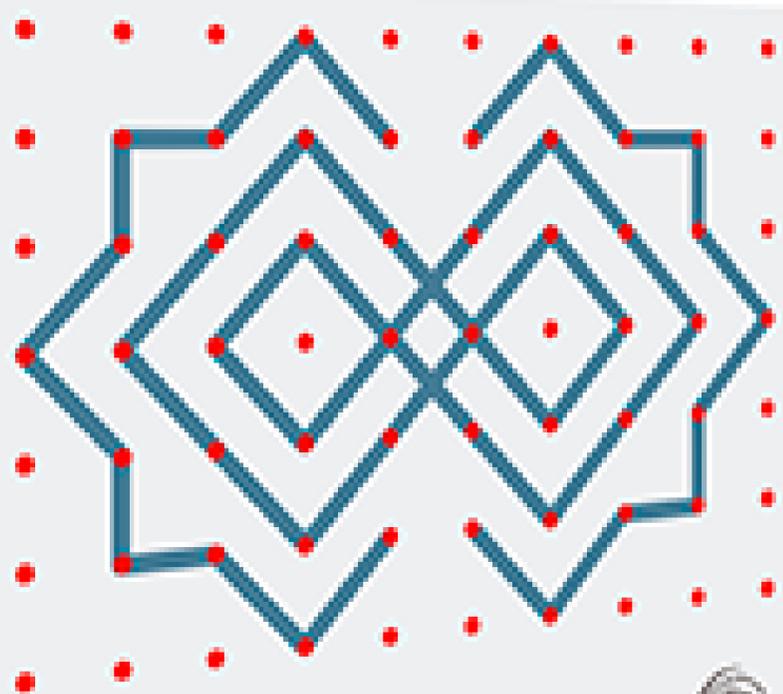


Pa. Reciclado 75

**A4** Reciclado 75 Reciclado 75 g/m<sup>2</sup>  
210mmx297mm

# CHAMEX

# CHAMEX



500 folhas para impressão  
**e para despertar a sua criatividade**  
500 sheets for printing and sparking your creativity  
produto sustentável



Sylvamo



# 5W2H

## Lançamento de uma Linha de Produtos de Papel Sustentável



### • WHAT (O QUE?)

Objetivo: Lançar uma nova linha de produtos de papel sustentável, incluindo papel reciclável e embalagens ecológicas.

### • WHY (POR QUÊ?)

Justificativa: Atender à crescente demanda do mercado por produtos sustentáveis, demonstrando compromisso com a responsabilidade ambiental e diferenciando-se da concorrência.

### • WHO (QUEM?)

- Responsáveis:
- Diretor de Marketing (Supervisão Geral)
  - Gerente de Produto (Coordenação)
  - Equipe de Design e Desenvolvimento (Execução)
  - Equipe de Vendas (Implementação no Mercado)

### • WHEN ( QUANDO?)

- Cronograma:
- Pesquisa e Desenvolvimento: Janeiro a Março
  - Produção Piloto: Abril a Maio
  - Lançamento no Mercado: Junho
  - Campanhas de Marketing: Julho a Setembro
  - Avaliação de Resultados: Outubro

### • HOW (COMO?)

- Estratégias de Implementação:
- Desenvolver parcerias com fornecedores de materiais recicláveis.
  - Investir em campanhas de conscientização e marketing sustentável.
  - Treinar equipes de vendas para destacar os benefícios sustentáveis dos produtos.

### • HOW MUCH ( QUANTO?)

- Orçamento:
- Pesquisa e Desenvolvimento: R\$ 500.000
  - Produção Piloto: R\$ 1.000.000
  - Campanhas de Marketing: R\$ 2.000.000
  - Treinamento de Equipes de Vendas: R\$ 300.000
  - Avaliação de Resultados: R\$ 100.000

### • WHERE (ONDE?)

- Locais de Implementação:
- Inicialmente, foco nos mercados domésticos.
  - Avaliação para expansão internacional em mercados estratégicos.



A photograph of two hands, one on the left and one on the right, each holding a small green seedling with soil. The hands are positioned as if they are about to plant the seedlings into the ground. The background is a soft-focus landscape with dry grass and a warm, golden light, suggesting a sunset or sunrise. The overall mood is one of care and environmental stewardship.

# OBRIGADO!

Angela | Angelo | Caroline | Eder | Josmar | Monica | Paulo

GRUPO 03