

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA – UFPB
Centro de Ciências Sociais Aplicadas – CCSA
Graduação em Administração – GADM

**PLANO DE NEGÓCIOS: Projeto de Expansão Comercial – Unidade de
Caixas de Papelão a Pronta Entrega**

JOÃO LUCAS MARINHO GOMES

João Pessoa
Julho 2026

JOÃO LUCAS MARINHO GOMES

**Plano de Negócios: Projeto de Expansão Comercial – Unidade de Caixas de Papelão a
Pronta Entrega**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à
Coordenação do Curso de Graduação em
Administração do Centro de Ciências Sociais
Aplicadas da Universidade Federal da Paraíba,
como requisito obrigatório para a obtenção do
grau de Bacharel em Administração.

Orientadora: Profª M^a Jéssica Valverde

João Pessoa
Julho 2026

Catálogo na publicação
Seção de Catalogação e Classificação

G633p Gomes, Joao Lucas Marinho.

Plano de negócios: projeto de expansão comercial: unidade de caixas de papelão a pronta entrega / Joao Lucas Marinho Gomes. - João Pessoa, 2026.
51 f. : il.

Orientação: Jéssica Monteiro Valverde. TCC (Graduação)- UFPB/CCSA.

1. Empreendedorismo. 2. Gestão estratégica. 3. Mercado de embalagens. I. Valverde, Jéssica Monteiro.

II. Título.

UFPB/CCSA

CDU 658(043)

Folha de aprovação

Trabalho apresentado à banca examinadora como requisito parcial para a Conclusão de Curso do Bacharelado em Administração

Aluno: João Lucas Marinho Gomes

Trabalho: Plano de Negócios: Projeto de Expansão Comercial – Unidade de Caixas de Papelão a Pronta Entrega

Área da pesquisa: Empreendedorismo, Gestão Estratégica.

Data da Aprovação: 31/07/2026

Banca examinadora

Documento assinado digitalmente
 JESSICA MONTEIRO VALVERDE
Data: 12/08/2026 14:40:49-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Orientadora Prof^a M^a Jéssica Monteiro Valverde

Documento assinado digitalmente
 PEDRO DE OLIVEIRA ALVES
Data: 12/08/2026 17:27:29-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Dr. Pedro de Oliveira Alves

Documento assinado digitalmente
 RENATA FRANCISCO BALDANZA
Data: 12/08/2026 16:37:31-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof^a Dr^a. Renata Baldanza

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, agradeço a Deus, fonte de força, sabedoria e esperança, por ter me sustentado em todos os momentos desta caminhada. Sua presença foi essencial para que eu pudesse superar os desafios, manter a perseverança e concluir mais esta importante etapa da minha vida.

Aos meus pais, expresso minha mais profunda gratidão pelo amor, incentivo, apoio incondicional e por acreditarem em meu potencial em todos os momentos. Esta conquista também é de vocês, que sempre estiveram ao meu lado, oferecendo os ensinamentos e valores que contribuíram para minha formação pessoal e profissional.

À minha família, agradeço por todo o carinho, compreensão e incentivo ao longo dessa trajetória acadêmica.

À minha orientadora, Prof.^a M.^a Jéssica Valverde, agradeço pela dedicação, disponibilidade, orientação e pelas valiosas contribuições que foram fundamentais para o desenvolvimento deste trabalho. Sua experiência e seus ensinamentos enriqueceram significativamente esta pesquisa.

Aos professores do curso de Administração da Universidade Federal da Paraíba, deixo meu sincero agradecimento pelos conhecimentos compartilhados, pela dedicação ao ensino e por contribuírem para minha formação acadêmica e profissional ao longo de toda a graduação.

Aos professores que gentilmente aceitaram o convite para compor a banca examinadora, agradeço pela disponibilidade em participar deste momento tão importante e pelas contribuições que certamente enriqueceram este trabalho.

Aos meus amigos, agradeço pela parceria, incentivo e pelos momentos de apoio durante toda essa caminhada. Em especial, registro minha gratidão à minha amiga Thalyta Barbosa, pela colaboração, incentivo e por toda a ajuda prestada durante a elaboração deste trabalho e a todos os outros, que de alguma forma, contribuíram para minha jornada até aqui.

Agradeço também à Alfa Embalagem Ltda., seus gestores e colaboradores, por disponibilizarem informações e contribuírem para o desenvolvimento deste plano de negócios, tornando possível a realização desta pesquisa.

Por fim, agradeço a todas as pessoas que, de alguma forma, fizeram parte da minha trajetória acadêmica e contribuíram para que este momento se tornasse realidade. Cada palavra de incentivo, cada gesto de apoio e cada aprendizado compartilhado foram essenciais para a conclusão desta etapa.

A todos, o meu mais sincero muito obrigado!

João.

SUMÁRIO EXECUTIVO

O presente Plano de Negócios tem como objetivo analisar a viabilidade da implantação de uma unidade de comercialização de caixas de papelão ondulado à pronta entrega da Alfa Embalagem Ltda., empresa localizada no município de Goiana – PE e atuante no segmento de fabricação de embalagens de papelão ondulado desde 2013. A proposta surge como estratégia de expansão comercial, buscando atender à crescente demanda por embalagens disponíveis para pronta entrega, especialmente por parte de consumidores finais, pequenos empreendedores, empresas de comércio eletrônico, estabelecimentos comerciais, serviços de delivery e demais negócios que necessitam de embalagens em pequenas quantidades e com disponibilidade imediata.

A Alfa Embalagem Ltda. consolidou sua atuação no mercado regional por meio da produção de embalagens sob encomenda para diversos segmentos industriais. Entretanto, as mudanças no comportamento do consumidor, o crescimento do comércio eletrônico, o fortalecimento dos serviços de entrega e o desenvolvimento econômico de Goiana evidenciaram uma oportunidade de mercado ainda pouco explorada: a comercialização de embalagens padronizadas com pronta disponibilidade. Dessa forma, a expansão proposta permitirá à empresa diversificar seu modelo de negócios, ampliar sua participação no mercado regional e alcançar novos segmentos de clientes.

A nova unidade oferecerá produtos como caixas para mudanças, caixas para e-commerce e Correios, caixas para pizza, embalagens para delivery de alimentos, caixas para confeitaria e kit festa, caixas para armazenamento e divisórias internas de papelão, atendendo diferentes necessidades do mercado consumidor. O empreendimento terá como principais diferenciais a disponibilidade imediata dos produtos, a comercialização em pequenas quantidades, a localização estratégica em Goiana, a proximidade com a principal fornecedora de matéria-prima (Klabin), a experiência consolidada da empresa no setor e a utilização da infraestrutura já existente, reduzindo significativamente os investimentos necessários para a implantação da unidade.

A pesquisa de mercado realizada junto a 84 respondentes demonstrou resultados favoráveis à implantação do novo segmento. A maioria dos participantes afirmou utilizar embalagens de papelão com frequência, reconheceu dificuldades para encontrá-las com rapidez na região e demonstrou interesse na existência de uma loja especializada em caixas de papelão à pronta entrega. Os resultados também indicaram preferência por pedidos realizados via WhatsApp, entrega em domicílio e valorização da qualidade e resistência das embalagens, reforçando a existência de demanda potencial para o empreendimento.

Do ponto de vista operacional, a unidade será implantada utilizando parte da estrutura física, administrativa e logística já existente da Alfa Embalagem Ltda., permitindo maior eficiência na utilização dos recursos e redução dos custos de implantação. O modelo operacional prevê controle de estoque, atendimento presencial e digital, retirada no local e possibilidade de entregas, garantindo rapidez no atendimento e maior conveniência aos clientes.

Dessa forma, conclui-se que a proposta apresenta potencial de viabilidade mercadológica, operacional e estratégica, possibilitando o fortalecimento da Alfa Embalagem Ltda. no mercado regional, a ampliação de sua carteira de clientes, o aumento do faturamento e a consolidação de um novo segmento de negócios voltado à comercialização de embalagens de papelão ondulado à pronta entrega, contribuindo ainda para o desenvolvimento econômico do município de Goiana e para o fortalecimento da cadeia produtiva regional.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1- Organograma da estrutura organizacional da Alfa Embalagem Ltda.....	16
Figura 2 - Fluxograma do processo operacional da Alfa Embalagem Ltda.....	18
Figura 3 - Catálogo de produtos do novo segmento da Alfa Embalagem Ltda.....	22
Figura 4 - Layout Proposto da Unidade de Pronto Entrega da Alfa Embalagem Ltda.....	32
Figura 5 - Fluxograma Operacional da Unidade de Pronto Entrega da Alfa Embalagem Ltda.....	33
Figura 6 - Organograma da Unidade de Pronto Entrega da Alfa Embalagem Ltda.....	35
Figura 7 - Horário de funcionamento da Unidade de Pronto Entrega da Alfa Embalagem Ltda..	36
Figura 8 - Análise SWOT da proposta de expansão da Alfa Embalagem LTDA.....	46

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Estimativa de preços dos principais produtos da Unidade de Pronta Entrega.....	38
Tabela 2 - Investimentos iniciais previstos.....	40
Tabela 3 - Estimativa dos Custos Fixos Mensais.....	41
Tabela 4 - Estimativa dos Custos Variáveis Mensais.....	42
Tabela 5 - Estimativa da Receita Mensal.....	43
Tabela 6 - Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) – Projeção Mensal.....	44

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Cidade dos respondentes.....	25
Gráfico 2 - Comprariam caixas à pronta entrega?.....	26
Gráfico 3 - Principal fator de compra.....	27

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	13
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA.....	14
2.1 Princípios Organizacionais.....	14
2.1.1 Missão.....	14
2.2 Setor de Atividade.....	15
2.3 Forma Jurídica.....	15
2.4 Fonte de Recursos e Matéria Prima.....	15
2.5 Estrutura Organizacional.....	15
2.6 Responsabilidade dos Sócios.....	17
2.7 Plano Operacional da Alfa Embalagem.....	18
2.8 Parcerias Estratégicas.....	19
2.9 Capacidade Produtiva.....	19
2.10 Diferenciais Competitivos.....	20
3. PROPOSTA DE EXPANSÃO COMERCIAL.....	20
3.1 Apresentação da Expansão.....	20
3.2 Objetivos da Expansão.....	21
3.2.1 Objetivo Geral.....	21
3.2.2 Objetivos Específicos.....	21
3.3 Público-Alvo da Expansão.....	21
3.4 Produtos Ofertados pela Expansão.....	21
3.5 Localização Estratégica.....	23
4. PESQUISA DE MERCADO.....	23
4.1 Objetivos.....	24
4.2 Metodologia.....	24
4.3 Perfil dos respondentes.....	24
4.4 Considerações dos respondentes.....	28
4.5 Análise do Mercado.....	28
4.6 Discussão dos resultados.....	30
5. PLANO OPERACIONAL DA NOVA UNIDADE.....	31
5.1 Estrutura física.....	31
5.2 Processo operacional.....	32
5.3 Atribuições da equipe.....	34
5.4 Equipamentos necessários.....	34
5.5 Estrutura organizacional da nova unidade.....	35
5.6 Horário de funcionamento.....	36
6. PLANO DE MARKETING.....	37
6.1 Produto.....	37
6.2 Preço.....	37
6.3 Praça (distribuição).....	38
6.4 Promoção.....	38

6.5	Estratégias digitais.....	39
6.6	Relacionamento com clientes.....	39
7.	PLANO FINANCEIRO.....	40
7.1	Investimento inicial.....	40
7.2	Custos fixos.....	41
7.3	Custos variáveis.....	41
7.4	Projeção de receitas.....	42
7.5	Demonstração de resultado do exercício (DRE).....	43
7.6	Indicadores financeiros.....	44
8.	MATRIZ SWOT.....	46
9.	CONCLUSÃO.....	46
10.	REFERÊNCIAS.....	48
	APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO DE PESQUISA DE MERCADO.....	50

1. INTRODUÇÃO

A cidade de Goiana, localizada na Zona da Mata Norte do estado de Pernambuco, vem apresentando expressivo crescimento industrial ao longo da última década. A instalação, em abril de 2015, das montadoras Jeep e Fiat, pertencentes ao grupo Stellantis, consolidou o município como um dos principais polos automotivos do Nordeste brasileiro, impulsionando significativamente o desenvolvimento econômico local.

De acordo com matéria publicada pela Folha de Pernambuco em dezembro de 2025, antes da chegada da montadora, a economia de Goiana era fortemente concentrada na agricultura. Com a implantação do polo automotivo, o município passou a representar 2,5% do Produto Interno Bruto (PIB) de Pernambuco, alcançando posteriormente 5,2%, segundo dados da Consultoria Econômica e Planejamento (Ceplan), de 2019. Além disso, em 2021, a indústria passou a representar cerca de 48% da economia local, evidenciando a transformação econômica e produtiva da região.

Paralelamente ao setor automotivo, outros segmentos industriais também contribuíram para o fortalecimento econômico do município, especialmente o setor de papel e celulose. Nesse contexto, destaca-se a atuação da Klabin, empresa referência nacional no segmento de embalagens e papelão ondulado, cuja unidade regional encontra-se instalada em Goiana desde 1973. A presença da companhia na região fortaleceu a cadeia produtiva local e ampliou o fornecimento de matéria-prima para empresas do setor de embalagens.

Inserida nesse cenário, a Alfa Embalagem Ltda., fundada em 2013 no município de Goiana – PE, atua na fabricação de embalagens de papelão ondulado destinadas principalmente aos setores alimentício, químico e automotivo. A empresa opera no modelo de produção sob encomenda, atendendo clientes em diversos estados da região Nordeste e consolidando sua atuação no mercado regional ao longo dos últimos anos.

Diante do crescimento das atividades logísticas, da expansão do comércio eletrônico e do aumento dos serviços de delivery, observa-se uma crescente demanda por embalagens padronizadas com disponibilidade imediata. Nesse contexto, surge a proposta de expansão comercial da Alfa Embalagem Ltda., por meio da implantação de uma unidade voltada à comercialização de caixas de papelão à pronta entrega no município de Goiana – PE.

A iniciativa busca atender pessoas físicas, pequenos e médios comerciantes, empresas de delivery, estabelecimentos varejistas e consumidores em geral que necessitam de embalagens de forma rápida e acessível, sem a necessidade de encomendas em larga escala ou longos prazos de produção.

Dessa forma, o presente trabalho tem como objetivo elaborar um plano de negócios para a **expansão comercial da Alfa Embalagem Ltda.**, analisando a viabilidade da implantação de uma unidade de vendas à pronta entrega no município de Goiana – PE. Para isso, serão avaliados aspectos relacionados ao mercado consumidor, estrutura operacional, oportunidades de crescimento, cenário competitivo e viabilidade financeira do empreendimento.

A relevância deste estudo justifica-se pela crescente demanda por embalagens no mercado regional, pelo fortalecimento do setor industrial de Goiana e pela necessidade de soluções logísticas mais ágeis e acessíveis para empresas e consumidores. Além dos benefícios econômicos para a Alfa Embalagem Ltda., a proposta apresenta relevante impacto social ao ampliar o acesso de microempreendedores, pequenos comerciantes, empresas de delivery e consumidores em geral a embalagens de papelão em pequenas quantidades e com disponibilidade imediata. Dessa forma, contribui para fortalecer pequenos negócios, estimular o empreendedorismo local e facilitar o desenvolvimento de atividades comerciais na região. Adicionalmente, a utilização de embalagens recicláveis reforça o compromisso da empresa com práticas sustentáveis, contribuindo para o desenvolvimento econômico, social e ambiental do município de Goiana e cidades vizinhas.

O principal diferencial competitivo da proposta de expansão consiste na agilidade no

atendimento e na disponibilização imediata das embalagens, permitindo que clientes adquiram produtos em pequenas quantidades, sem necessidade de encomendas prévias ou longos prazos de produção.

A localização da empresa no município de Goiana – PE, importante polo industrial da Zona da Mata Norte pernambucana, favorece a logística de distribuição e contribui para maior agilidade no atendimento aos clientes da região.

Além disso, a proximidade com a Klabin, principal fornecedora de matéria-prima, contribui para maior eficiência no abastecimento, redução do tempo de reposição dos estoques e maior agilidade operacional da empresa.

A expansão também se diferencia pelo atendimento direcionado a pequenos empreendedores e consumidores finais, segmento ainda pouco explorado por fabricantes de embalagens de grande escala.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A Alfa Embalagem Ltda é uma empresa familiar fundada em 2013 pelos irmãos Marcelo Gomes, Margareth Gomes e Janethe Gomes, com o objetivo de atender à crescente demanda por soluções em embalagens de papelão ondulado nos estados de Pernambuco, Paraíba, Alagoas, Sergipe e Rio Grande do Norte.

Localizada na Rua Engenho Pedregulho, nº 15, bairro Flexeiras, no município de Goiana – PE, a empresa possui uma área total de 1.257,69 m², contando atualmente com (9) máquinas industriais e 43 funcionários diretos.

Desde sua fundação, a Alfa Embalagem vem ampliando sua carteira de clientes e consolidando sua atuação nos setores alimentício, químico e automotivo, tendo como principais diferenciais a qualidade dos produtos, a agilidade no processo produtivo e o atendimento personalizado. A empresa opera no modelo de produção sob encomenda, fabricando embalagens de papelão ondulado em larga escala para diferentes segmentos do mercado regional. O faturamento mensal varia entre R\$800.000,00 e R\$1.200.000,00, podendo sofrer alterações conforme o volume de vendas e demanda do período.

2.1 Princípios Organizacionais

Os princípios organizacionais representam elementos fundamentais para o direcionamento estratégico da empresa, orientando suas decisões, objetivos e posicionamento no mercado. A definição de missão, visão e valores contribui para o alinhamento entre gestores, colaboradores e clientes, fortalecendo a identidade organizacional e a competitividade empresarial.

2.1.1 Missão

Produzir soluções em embalagens de papelão ondulado com qualidade, eficiência e responsabilidade ambiental, atendendo às necessidades dos diversos segmentos industriais e comerciais da região Nordeste.

2.1.2 Visão

Consolidar-se como referência regional no setor de embalagens de papelão ondulado, destacando-se pela qualidade dos produtos, eficiência operacional e compromisso com o desenvolvimento sustentável.

2.1.3 Valores

- Qualidade nos produtos e serviços oferecidos;
- Agilidade no atendimento e nas entregas;

- Compromisso com clientes e parceiros;
- Sustentabilidade e responsabilidade ambiental;
- Ética e transparência nas relações comerciais;
- Valorização da economia regional;
- Busca contínua por inovação e melhorias operacionais.

2.2 Setor de Atividade

A Alfa Embalagem Ltda. atua no setor industrial, especificamente no segmento de fabricação de embalagens de papelão ondulado.

2.3 Forma Jurídica

A empresa está constituída sob a forma jurídica de Sociedade Empresarial Limitada (LTDA), modelo societário que estabelece divisão de responsabilidades e participação entre os sócios fundadores.

2.4 Fonte de Recursos e Matéria Prima

A principal fonte de recursos produtivos da Alfa Embalagem Ltda. consiste nas chapas de papelão ondulado utilizadas na fabricação das embalagens. A matéria-prima é fornecida pela Klabin, considerada a maior produtora e exportadora de papéis para embalagens do Brasil.

A parceria comercial entre as empresas garante fornecimento contínuo de insumos, estabilidade no abastecimento e padronização da qualidade da matéria-prima utilizada no processo produtivo. Em média, são adquiridas mensalmente aproximadamente 100 toneladas de chapas de papelão destinadas à fabricação das embalagens comercializadas pela empresa.

2.5 Estrutura Organizacional

A Figura 1 apresenta o organograma da Alfa Embalagem Ltda., evidenciando sua estrutura organizacional e a distribuição das responsabilidades entre os principais setores da empresa. A organização adota um modelo de gestão familiar, no qual a Direção Geral é exercida por Marcelo Gomes, responsável pelo planejamento estratégico, tomada de decisões, relacionamento com clientes, supervisão das operações e definição das diretrizes administrativas da empresa.

Figura 1- Organograma da estrutura organizacional da Alfa Embalagem Ltda.



Fonte: Elaborado pelo autor, com auxílio de ChatGPT (2026).

Diretamente vinculada à Direção Geral encontra-se a área de **Qualidade, Processos e Inovação**, coordenada por Marcelo Gomes e João Lucas Gomes. Essa função possui caráter estratégico e atua de forma transversal, promovendo a melhoria contínua dos processos, o aperfeiçoamento da qualidade dos produtos, o desenvolvimento de novas soluções e o apoio às iniciativas de inovação organizacional. Por estar relacionada ao desempenho de todos os setores da empresa, essa área ocupa posição intermediária entre a direção e os departamentos operacionais, contribuindo para o fortalecimento da competitividade da organização.

A estrutura organizacional é composta pelos setores Administrativo e Financeiro, Comercial, Marketing e Relacionamento com Clientes, Produção Industrial, Planejamento, Compras e Logística (PCP), Recursos Humanos, Segurança do Trabalho e Unidade de Pronta Entrega. Cada setor possui atribuições específicas, permitindo a integração das atividades administrativas, comerciais, produtivas e logísticas necessárias ao funcionamento da empresa.

O setor Administrativo e Financeiro é responsável pela gestão financeira, controle de contas a pagar e a receber, faturamento, emissão de documentos e apoio às atividades administrativas. O setor Comercial, Marketing e Relacionamento com Clientes concentra as atividades de vendas, prospecção de clientes, atendimento comercial e ações de marketing digital voltadas ao fortalecimento da marca e divulgação dos produtos.

Na Produção Industrial estão concentradas as atividades de fabricação das embalagens, incluindo supervisão da produção, controle operacional e acompanhamento da qualidade dos produtos. O setor de Planejamento, Compras e Logística (PCP) é responsável pelo planejamento da produção, aquisição de insumos, coordenação logística, manutenção de equipamentos e apoio ao controle operacional. Já o setor de Recursos Humanos administra as

atividades relacionadas à gestão de pessoas, enquanto a Segurança do Trabalho atua na prevenção de acidentes, orientação dos colaboradores e promoção de condições seguras de trabalho.

O organograma contempla ainda a implantação da **Unidade de Pronta Entrega**, proposta neste plano de negócios, vinculada diretamente à estrutura organizacional da Alfa Embalagem Ltda. A nova unidade será coordenada por João Lucas Gomes e contará inicialmente com profissionais responsáveis pelo atendimento aos clientes, organização do estoque e expedição dos produtos, utilizando parte da estrutura física e operacional já existente na empresa.

Além dos setores internos, a empresa conta com serviços especializados de **Assessoria Contábil** e **Assessoria Jurídica**, responsáveis por prestar suporte técnico às atividades administrativas e assegurar o cumprimento das obrigações legais, fiscais e tributárias da organização.

Dessa forma, o organograma demonstra uma estrutura organizacional integrada, na qual cada setor desempenha funções específicas, mas atua de forma coordenada para alcançar os objetivos estratégicos da empresa. A definição clara das responsabilidades favorece a comunicação interna, a eficiência operacional, o controle dos processos e o desenvolvimento sustentável da Alfa Embalagem Ltda., além de proporcionar suporte adequado à implantação da unidade comercial de pronta entrega proposta neste trabalho.

2.6 Responsabilidade dos Sócios

A Alfa Embalagem Ltda. é uma empresa de natureza familiar, cuja gestão é exercida pelos sócios fundadores, que desempenham funções específicas relacionadas à administração, representação e desenvolvimento da organização. Embora cada sócio possua atribuições distintas, a atuação conjunta contribui para o planejamento, a continuidade das operações e o fortalecimento da empresa no mercado de embalagens de papelão ondulado.

Marcelo Gomes – Sócio fundador e Diretor Geral da Alfa Embalagem Ltda., responsável pelo planejamento estratégico, tomada de decisões, relacionamento com clientes, negociações comerciais, planejamento da produção, compras estratégicas, logística e supervisão das operações da empresa. Atua também na definição das diretrizes para o crescimento organizacional e no desenvolvimento de novos projetos.

Margareth Gomes – Sócia administradora responsável pela representação legal da empresa, assinatura de documentos oficiais e acompanhamento das obrigações administrativas e societárias. Atua ainda na programação e execução dos pagamentos da empresa, incluindo fornecedores, tributos, folha de pagamento e demais compromissos financeiros, contribuindo para a regularidade das rotinas administrativas e financeiras da organização.

Janeth Gomes – Sócia responsável pela gestão do setor de Recursos Humanos, atuando no recrutamento e seleção, administração de pessoal, admissões, desligamentos, treinamentos e demais atividades relacionadas à gestão de pessoas.

Embora não integre o quadro societário da empresa, **Ângela Marinho** exerce papel estratégico na gestão financeira da Alfa Embalagem Ltda., sendo responsável pelo controle das contas a receber, relacionamento com instituições bancárias, administração do fluxo financeiro e apoio às decisões relacionadas à gestão dos recursos da organização.

Além das atribuições descritas, a empresa conta com a participação de colaboradores que desempenham funções estratégicas em diferentes setores, contribuindo para o desenvolvimento das atividades administrativas, comerciais, produtivas e logísticas. Destaca-se ainda a atuação conjunta de **Marcelo Gomes** e **João Lucas Gomes** na condução das iniciativas relacionadas à **Qualidade, Processos e Inovação**, promovendo a melhoria contínua, o aperfeiçoamento dos processos internos e o desenvolvimento da proposta de expansão comercial apresentada neste plano de negócios.

2.7 Plano Operacional da Alfa Embalagem

A Figura 2 apresenta o fluxograma do processo operacional da Alfa Embalagem Ltda., evidenciando a integração entre os setores da empresa desde o recebimento do pedido até o acompanhamento pós-venda. O processo inicia-se com o atendimento ao cliente, momento em que são realizadas a negociação das condições comerciais, o registro do pedido e a definição das especificações técnicas da embalagem solicitada.

Figura 2 - Fluxograma do processo operacional da Alfa Embalagem Ltda.



Fonte: Elaborado pelo autor, com auxílio de ChatGPT (2026).

Após a formalização do pedido, é realizado o planejamento da produção, etapa responsável por verificar a disponibilidade de matéria-prima, a capacidade produtiva e a programação das atividades industriais. Quando necessário, procede-se à aquisição de chapas de papelão ondulado junto à Klabin, principal fornecedora da empresa, garantindo o abastecimento dos insumos necessários para a fabricação das embalagens.

Na sequência, ocorre o recebimento e a conferência da matéria-prima, assegurando que as chapas atendam aos padrões de qualidade e às especificações exigidas. Posteriormente, o material é encaminhado ao setor produtivo, onde passa pelas etapas de corte, vinco, montagem e acabamento, conforme o modelo de embalagem solicitado pelo cliente.

Concluído o processo produtivo, os produtos acabados são armazenados temporariamente em estoque e encaminhados ao setor de expedição, responsável pela conferência final, separação dos pedidos e preparação das mercadorias para envio. Em seguida, é realizada a entrega aos clientes, atendendo empresas dos setores alimentício, automotivo, químico, comercial e demais segmentos que utilizam embalagens de papelão ondulado em suas operações.

Como etapa final do processo, a empresa realiza o acompanhamento pós-venda, buscando avaliar o nível de satisfação dos clientes, prestar suporte quando necessário e fortalecer o relacionamento comercial. As informações obtidas por meio desse acompanhamento servem de base para a melhoria contínua dos processos, permitindo identificar oportunidades de aperfeiçoamento, elevar a qualidade dos produtos e otimizar o atendimento prestado.

Dessa forma, o fluxograma demonstra que o processo operacional da Alfa Embalagem Ltda. é estruturado de maneira integrada, envolvendo atividades administrativas, comerciais, logísticas e produtivas, com foco na eficiência operacional, no controle da qualidade e na satisfação dos clientes. A adoção desse fluxo contribui para a padronização das atividades, reduz falhas operacionais e fortalece a competitividade da empresa no mercado de embalagens de papelão ondulado.

2.8 Parcerias Estratégicas

Entre as principais parcerias estratégicas da empresa destaca-se a relação comercial com a Klabin, responsável pelo fornecimento da matéria-prima utilizada na fabricação das embalagens.

Além disso, a Alfa Embalagem Ltda. mantém relacionamento com fornecedores de insumos industriais, transportadoras e clientes corporativos dos setores alimentício, automotivo e comercial, fortalecendo sua atuação no mercado regional e contribuindo para a consolidação de sua cadeia produtiva.

2.9 Capacidade Produtiva

A capacidade produtiva da Alfa Embalagem Ltda. varia de acordo com o tipo e as dimensões das embalagens fabricadas. Em condições normais de operação, a empresa possui capacidade para processar aproximadamente **10 toneladas de papelão ondulado por dia**, o que corresponde a uma capacidade estimada de cerca de **220 toneladas por mês**, considerando uma média de 22 dias úteis de produção.

Para o abastecimento da Unidade de Pronto Entrega, estima-se a destinação inicial de aproximadamente **8% da capacidade produtiva mensal**, equivalente a cerca de **18 toneladas de embalagens por mês**. Esse volume será suficiente para formar e manter o estoque inicial da unidade, permitindo atender à demanda dos clientes sem comprometer a produção destinada aos contratos já existentes da empresa. À medida que a demanda da nova unidade aumentar, esse percentual poderá ser reavaliado e ajustado de acordo com o planejamento estratégico e a capacidade operacional da organização.

2.10 Diferenciais Competitivos

Entre os principais diferenciais competitivos da Alfa Embalagem Ltda. destaca-se sua localização estratégica no município de Goiana – PE, importante polo industrial da Zona da Mata Norte pernambucana, permitindo maior proximidade com fornecedores e clientes da região.

Outrossim, conforme destaca José Carlos Assis Dornelas (2021, p. 48), “é importante que o empreendedor teste sua ideia ou conceito de negócio junto a clientes em potencial, empreendedores mais experientes (conselheiros), amigos próximos, antes que a paixão pela ideia cegue sua visão analítica do negócio. Uma ideia sozinha não vale nada; em empreendedorismo elas surgem diariamente, o que importa é saber desenvolvê-las, implementá-las e construir um negócio de sucesso.”

À luz desse entendimento, observa-se que o novo segmento proposto pela Alfa atende aos requisitos apontados pelo autor. A empresa conta com a supervisão de um empreendedor experiente, Marcelo Gomes, CEO da Alfa, cuja trajetória e conhecimento estratégico contribuem para a condução da nova unidade de negócios. Além disso, a organização já possui uma carteira consolidada de clientes, fator que favorece a aceitação do novo serviço, bem como apresenta potencial para a conquista de novos consumidores, conforme evidenciado pelos resultados obtidos na pesquisa de mercado. Esses elementos reforçam a viabilidade da expansão e demonstram que a proposta foi fundamentada em análises prévias e na validação da oportunidade de negócio.

Outro diferencial relevante consiste na parceria comercial com a Klabin, principal fornecedora da matéria-prima utilizada na fabricação das embalagens, garantindo estabilidade no abastecimento e qualidade padronizada dos insumos produtivos.

Além disso, a empresa diferencia-se pela agilidade no atendimento, flexibilidade produtiva, relacionamento próximo com os clientes e experiência consolidada no mercado regional de embalagens de papelão ondulado, fatores que fortalecem sua competitividade e favorecem sua proposta de expansão comercial.

3. PROPOSTA DE EXPANSÃO COMERCIAL

3.1 Apresentação da Expansão

A proposta de expansão comercial da Alfa Embalagem Ltda. consiste na implantação de uma unidade voltada à comercialização de caixas e embalagens de papelão ondulado à pronta entrega no município de Goiana – PE. Nesse sentido, conforme destaca Dornelas (2021, p. 95), “o plano de negócios é um documento usado para descrever um empreendimento e o modelo de negócio que sustenta a empresa”. Essa perspectiva evidencia a importância da elaboração de estratégias e estudos prévios antes da implementação de um novo negócio. Portanto, uma expansão bem estruturada e planejada permite que a organização aproveite as oportunidades identificadas no mercado de forma estratégica, reduzindo riscos e ampliando sua competitividade. Nesse contexto, a proposta de implantação de uma unidade de caixas de papelão à pronta entrega pela Alfa Embalagem Ltda. representa uma iniciativa alinhada aos princípios do empreendedorismo, ao atender uma demanda crescente por soluções rápidas, acessíveis e eficientes, fortalecendo sua atuação no mercado regional.

Atualmente, a empresa atua predominantemente no modelo de produção sob encomenda em larga escala, atendendo principalmente clientes industriais e comerciais. Entretanto, observa-se uma crescente demanda por embalagens padronizadas com disponibilidade imediata, especialmente por parte de pequenos empreendedores, empresas de delivery, comércios locais, e-commerces e consumidores finais.

Nesse contexto, a expansão surge como alternativa estratégica para ampliar a atuação

da empresa no mercado regional, oferecendo produtos com pronta disponibilidade, maior agilidade no atendimento e flexibilidade na comercialização em pequenas quantidades.

Além de ampliar o alcance comercial da Alfa Embalagem Ltda., a nova unidade busca fortalecer a presença da empresa no segmento varejista e atender às novas demandas logísticas e comerciais impulsionadas pelo crescimento do comércio eletrônico e dos serviços de entrega.

3.2 Objetivos da Expansão

Conforme Dornelas (2021), o estabelecimento de objetivos claros permite direcionar os recursos da empresa e orientar o processo de implantação e crescimento do empreendimento, reduzindo incertezas durante sua execução.

3.2.1 Objetivo Geral

Implantar uma unidade de comercialização de embalagens de papelão ondulado à pronta entrega no município de Goiana – PE, visando à ampliação da participação da Alfa Embalagem Ltda. no mercado regional e ao atendimento da crescente demanda por soluções rápidas e acessíveis em embalagens.

3.2.2 Objetivos Específicos

- Ampliar o faturamento da empresa por meio da diversificação do modelo de comercialização;
- Atender consumidores finais, pequenos empreendedores e empresas que necessitam de embalagens com disponibilidade imediata, reduzindo o prazo de atendimento e entrega dos produtos.
- Fortalecer a presença da Alfa Embalagem Ltda. no mercado regional;
- Aproveitar o crescimento do comércio eletrônico e dos serviços de delivery;
- Contribuir para o fortalecimento da cadeia produtiva local e geração de empregos no município de Goiana – PE.

3.3 Público-Alvo da Expansão

A proposta de expansão comercial da Alfa Embalagem Ltda. tem como público-alvo consumidores finais, pequenos e médios empreendedores, empresas de comércio eletrônico, estabelecimentos varejistas, supermercados, empresas de delivery, pizzarias, restaurantes e demais negócios que necessitam de embalagens de papelão com disponibilidade imediata.

O crescimento do comércio eletrônico, dos serviços de entrega e da demanda por soluções práticas de armazenamento e transporte de mercadorias contribui para o aumento da procura por embalagens padronizadas e de pronta entrega, especialmente entre pequenos negócios que não possuem demanda suficiente para grandes encomendas industriais.

Nesse contexto, a expansão busca atender um segmento de mercado com necessidade crescente de agilidade no fornecimento, flexibilidade na aquisição e facilidade de acesso aos produtos.

3.4 Produtos Ofertados pela Expansão

A proposta de expansão comercial contempla a comercialização de embalagens de papelão ondulado destinadas ao atendimento imediato de consumidores e empresas da região.

Os produtos foram definidos considerando as principais demandas observadas nos segmentos de logística, delivery, comércio eletrônico, armazenagem e transporte de mercadorias.

Figura 3 - Catálogo de produtos do novo segmento da Alfa Embalagem Ltda.

CATÁLOGO DE PRODUTOS

UNIDADE DE PRONTA ENTREGA

Soluções em embalagens para empresas e consumidores

A Unidade de Pronta Entrega da Alfa Embalagem Ltda. disponibiliza uma linha de caixas de papelão destinadas ao atendimento imediato de empresas, comerciantes, empreendedores e consumidores em geral.

Os produtos são fabricados com matéria-prima de alta qualidade, garantindo resistência, praticidade e excelente custo-benefício.

03 CAIXA PARA PIZZA

APLICAÇÕES

- Pizzarias
- Restaurantes
- Delivery

CARACTERÍSTICAS

- Mantém a temperatura
- Estrutura resistente
- Impressão personalizável

TAMANHO	DIMENSÕES (C x L x A)	ATE 99 UN.	ACIMA DE 100 UN.
Pequena	25 x 25 x 4 cm	R\$ 2,20	R\$ 1,95
Média	30 x 30 x 4 cm	R\$ 2,60	R\$ 2,30
Grande	40 x 40 x 4 cm	R\$ 3,10	R\$ 2,75

04 CAIXA DELIVERY PARA ALIMENTOS

IDEAL PARA

- Mamixes
- Hamburgueses
- Lanches
- Doces e salgados

CARACTERÍSTICAS

- Praticidade no transporte
- Material resistente
- Conserve melhor os alimentos

TAMANHO	DIMENSÕES (C x L x A)	ATE 99 UN.	ACIMA DE 100 UN.
Pequena	22 x 15 x 10 cm	R\$ 2,40	R\$ 2,10
Média	24 x 16 x 11 cm	R\$ 2,90	R\$ 2,50
Grande	28 x 20 x 12 cm	R\$ 3,60	R\$ 3,10

05 CAIXA PARA CONFEITARIA

IDEAL PARA

- Bolos
- Tortas
- Doces
- Kits festa

CARACTERÍSTICAS

- Design elegante
- Com visor (opcional)
- Segurança para os produtos

TAMANHO	DIMENSÕES (C x L x A)	ATE 99 UN.	ACIMA DE 100 UN.
Pequena	20 x 20 x 10 cm	R\$ 3,90	R\$ 3,40
Média	25 x 25 x 10 cm	R\$ 4,50	R\$ 3,90
Grande	30 x 30 x 10 cm	R\$ 4,90	R\$ 4,30

06 CAIXA PARA ARMAZENAMENTO

IDEAL PARA

- Escritórios
- Estoque
- Arquivos
- Uso geral

CARACTERÍSTICAS

- Empilhável
- Resistente
- Versátil

TAMANHO	DIMENSÕES (C x L x A)	ATE 99 UN.	ACIMA DE 100 UN.
Pequena	40 x 30 x 20 cm	R\$ 6,90	R\$ 6,10
Média	50 x 40 x 30 cm	R\$ 9,90	R\$ 8,80
Grande	60 x 40 x 40 cm	R\$ 12,90	R\$ 11,50

07 DIVISÓRIAS DE PAPELÃO

CARACTERÍSTICAS

- Proteção e organização
- Fácil limpeza
- Personalizável

MODELO	DIMENSÕES (C x L x A)	PREÇO UNITÁRIO
2 divisões	20 x 20 x 20 cm	R\$ 1,50
3 divisões	30 x 20 x 20 cm	R\$ 1,80
6 divisões	30 x 30 x 20 cm	R\$ 2,40
12 divisões	40 x 30 x 20 cm	R\$ 3,20

POR QUE ESCOLHER A ALFA EMBALAGEM?

FALE COM A GENTE!

Rua Engenheiro Padua, 15
Fleixiras - Goiânia - PE
CEP: 55900-000

(81) 98831-7117
(WhatsApp e Celular)

contato@alfaembalagem.com.br

www.alfaembalagem.com.br

SUA EMBALAGEM, NOSSA SOLUÇÃO.

Fonte: Elaborado pelo autor, com auxílio de ChatGPT (2026).

3.4.1 Caixas para mudança

Destinadas ao transporte e organização de objetos durante mudanças residenciais ou comerciais, as caixas para mudança são produzidas em papelão ondulado resistente, proporcionando segurança, praticidade e facilidade no armazenamento e empilhamento dos itens transportados.

3.4.2 Caixas para correios e e-commerce

Utilizadas no acondicionamento e envio de mercadorias por serviços de correio e transportadoras, essas embalagens atendem principalmente empresas de comércio eletrônico e pequenos empreendedores que realizam vendas online, oferecendo proteção e segurança durante o transporte dos produtos.

3.4.3 Caixas para pizza

Embalagens destinadas ao acondicionamento e transporte de pizzas, utilizadas por pizzarias e estabelecimentos de delivery. Seu formato contribui para a proteção do alimento durante o transporte até o consumidor final, preservando a integridade do produto.

3.4.4 Caixas para delivery de alimentos

Utilizadas por restaurantes, lanchonetes e empresas de entrega de refeições, essas embalagens auxiliam na organização e proteção dos pedidos durante o processo de transporte e entrega aos consumidores.

3.4.5 Caixas para kit festa e confeitaria

Empregadas no transporte e acondicionamento de bolos, doces, salgados e kits festivos, sendo amplamente utilizadas por empreendedores do setor de confeitaria, panificação e produção artesanal de alimentos.

3.4.6 Caixas para armazenamento

Destinadas à organização e estocagem de produtos em empresas, depósitos e residências, essas embalagens contribuem para melhor acondicionamento, proteção e organização de mercadorias e objetos diversos.

3.4.7 Divisórias e separadores

Estruturas internas de papelão utilizadas para separação e proteção de produtos dentro das embalagens, especialmente itens frágeis como garrafas, recipientes de vidro e produtos delicados, reduzindo riscos de danos durante transporte e armazenamento.

3.5 Localização Estratégica

A implantação da unidade comercial no município de Goiana – PE apresenta importante vantagem estratégica devido ao crescimento econômico e industrial da região nos últimos anos.

A presença de polos industriais, o aumento das atividades logísticas e comerciais e a expansão do comércio regional favorecem a demanda por embalagens de pronta entrega, especialmente para pequenos negócios e empresas de delivery.

Além disso, a localização do município proporciona acesso facilitado a importantes rodovias da região Nordeste, contribuindo para eficiência logística, distribuição de produtos e atendimento aos municípios vizinhos.

4. PESQUISA DE MERCADO

O desenvolvimento industrial e econômico do município de Goiana, localizado na região da Mata Norte de Pernambuco, tem se intensificado nos últimos anos, impulsionado pela instalação de polos industriais e pela expansão da cadeia produtiva e das relações socioeconômicas entre as empresas locais. Esse cenário tem contribuído para a geração de empregos, o fortalecimento da economia regional e o aumento do Produto Interno Bruto (PIB) per capita do município. De acordo com dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), observa-se um crescimento expressivo desse indicador ao longo da última década, especialmente a partir de 2013, período marcado pela consolidação de grandes investimentos industriais. Os dados mais recentes, referentes ao ano de 2023, confirmam a manutenção desse desempenho econômico, evidenciando a continuidade da expansão da atividade produtiva e seus reflexos sobre a renda gerada no município, conforme demonstrado no gráfico a seguir.

Em concomitante, conforme Tagliapietra, Carniatto & Bertolini (2021) o ato de se valorizar o conhecimento se apresenta como diferencial para impulsionar o desenvolvimento

de organizações e agregar valor para os serviços e produtos, desse modo o estudo prévio e preparação rigorosa, se mostram essenciais e de natureza fulcral para o sucesso de uma empresa. Para que um empreendimento alcance resultados positivos e sustentáveis, é fundamental que haja planejamento e estudo prévio do mercado, dos recursos disponíveis e das oportunidades existentes.

Segundo Dornelas, a pesquisa de mercado é uma das ferramentas mais eficazes para compreender as tendências do mercado e as preferências dos consumidores. Nesse sentido, ela se configura como uma etapa essencial para a obtenção de informações que fundamentam a tomada de decisões e sustentam a implementação de um novo negócio ou, neste caso, de um novo segmento empresarial.

Partindo desse pressuposto, foi realizada uma pesquisa de mercado, visando obter uma análise clara, completa e holística do mercado e do público-alvo dessa expansão, para que assim se tenha uma visão próxima da realidade e que embase todo o projeto, a fim de evitar prejuízos e ofertar o melhor serviço e produtos, atendendo às necessidades da população empresarial, e obtendo faturamento satisfatório e desejado. O questionário utilizado para a coleta de dados encontra-se disponível no **Apêndice A** deste trabalho.

4.1 Objetivos

4.1.1 Geral

Obter um panorama geral do perfil da potencial clientela, identificando suas necessidades, preferências e hábitos de consumo, a fim de avaliar a demanda, a aceitação do mercado e a viabilidade da implantação da unidade de comercialização de caixas de papelão à pronta entrega.

4.1.2 Específicos

- Identificar o perfil dos potenciais consumidores da unidade de caixas de papelão à pronta entrega;
- Verificar a frequência da utilização de embalagens de papelão pelo público;
- Verificar os principais fatores que influenciam a decisão de compra;
- Analisar hábitos de consumo relacionados à utilização de embalagens de papelão.

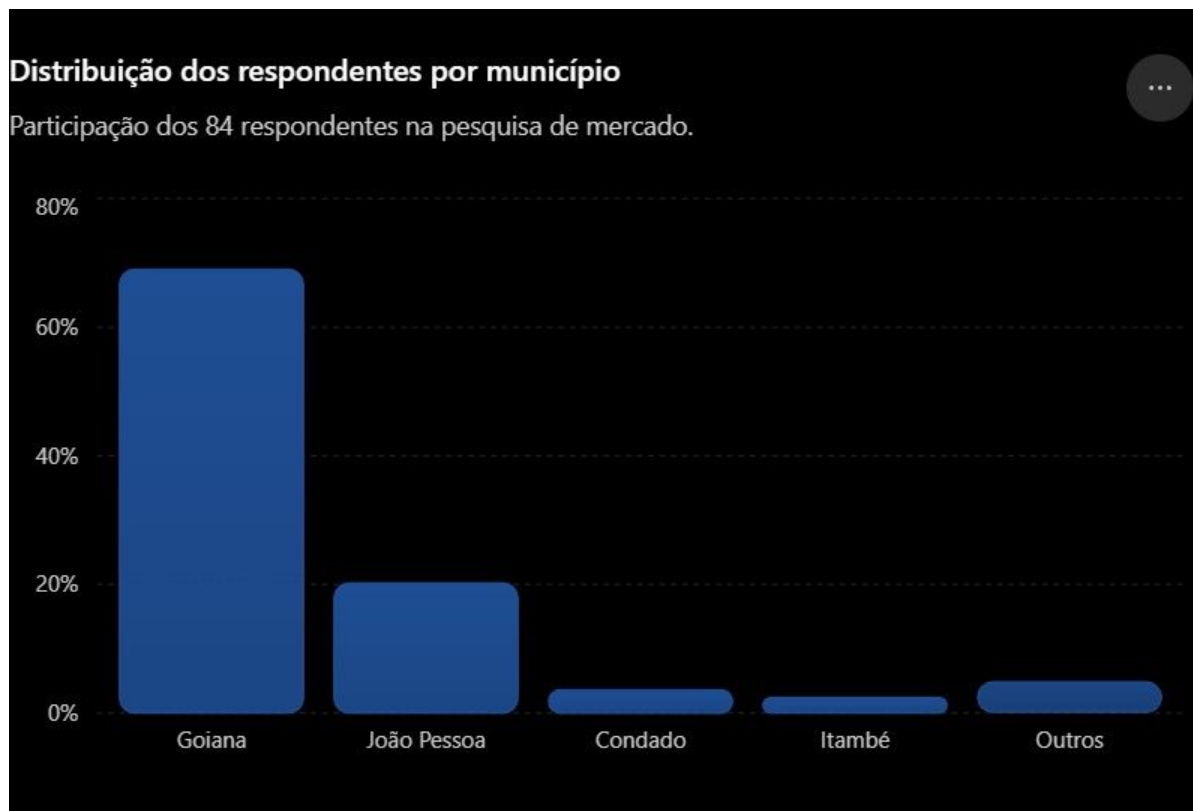
4.2 Metodologia

A presente pesquisa caracteriza-se como aplicada, de abordagem predominantemente quantitativa e natureza exploratória, sendo realizada por meio de um levantamento (*survey*) utilizando um formulário Google enviado por meio de Whatsapp e Instagram. Os dados foram coletados mediante a aplicação de um questionário estruturado a 84 respondentes, com o objetivo de identificar o perfil da potencial clientela, suas necessidades, hábitos de consumo e o nível de aceitação da implantação da unidade de caixas de papelão à pronta entrega. Adicionalmente, foi incluída uma pergunta aberta de caráter opcional, destinada a complementar os resultados quantitativos com informações descritivas acerca dos locais de aquisição de caixas de papelão pelos respondentes.

4.3 Perfil dos respondentes

Ao todo, participaram da pesquisa 84 respondentes. Destes, 58 (69,0%) estão localizados no município de Goiana (PE), 17 (20,2%) em João Pessoa (PB), 3 (3,6%) em Condado (PE) e 2 (2,4%) em Itambé (PE). Os municípios de Igarassu (PE), Paulista (PE) e Fortaleza (CE) registraram 1 respondente cada, correspondendo a 1,2% da amostra, respectivamente.

Gráfico 1 - Cidade dos respondentes



Fonte: Elaborado pelo autor, com auxílio de ChatGPT (2026)

Quanto à ocupação, observou-se que a maior parte dos respondentes declarou ser estudante (40; 47,6%), seguida por funcionário (34; 40,5%), autônomos (9; 10,7%), empresário (4; 4,8%), microempreendedor (4; 4,8%), Servidor público (1; 1,2%), Professora (1; 1,2%), Administrador e professor (1; 1,2%), Desempregado (1; 1,2%) e por fim Servidor Público Legislativo. Ressalta-se que os percentuais referem-se ao total de respondentes (n = 84) e, por se tratar de uma questão de múltipla resposta, ultrapassam 100% quando somados.

Quanto ao uso das caixas de papelão em suas atividades profissionais ou pessoais, 67,9% (57 respondentes) declararam que utilizam, já 32,1%, (27 respondentes) afirmaram não utilizar.

Ao serem questionados sobre a dificuldade de encontrar embalagens de papelão com rapidez na sua região, 25 respondentes afirmaram que sim, (43,9%), 20 respondentes afirmaram que às vezes, (35,1%) e 12 respondentes declararam que não, (21,1%).

Quanto à frequência em que utilizam embalagens de papelão, 19 respondentes afirmaram que utilizam mensalmente (33,3%), 17 utilizam raramente (29,8%), 11 utilizam diariamente (19,3%) e 10 utilizam semanalmente (17,5%). Totalizando uma porcentagem de 70,1% de respondentes que utilizam caixas de papelão frequentemente.

Em relação ao local onde costumam adquirir as caixas de papelão, os resultados variaram: 21 respondentes, (36,8%) adquirem em supermercados, 15 respondentes que

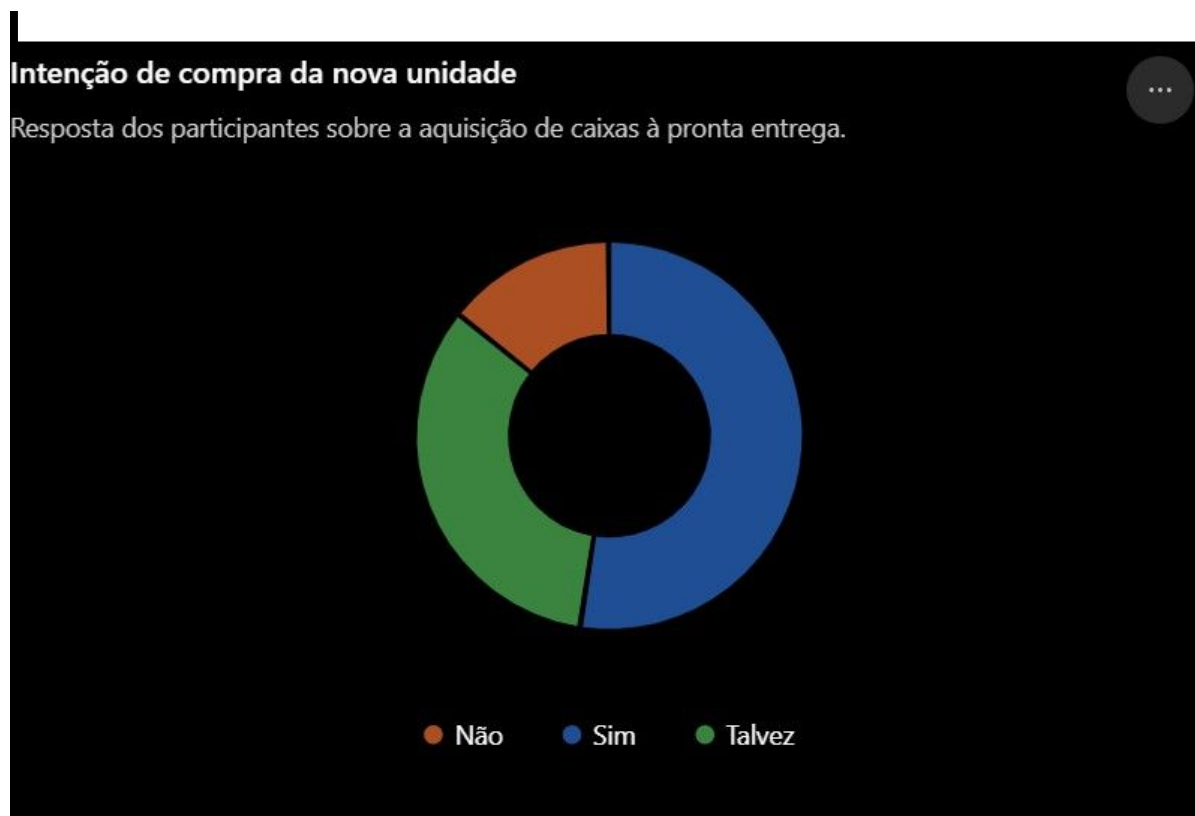
representam (26,3%) adquirem através de reutilização de embalagens, 8 afirmaram, (14%) que adquirem as embalagens através de fabricantes, 5 respondentes (8,8%), adquirem de conhecidos ou comerciantes locais, por fim, 4 respondentes, (7%) adquirem em papelarias, 2 respondentes não adquirem caixas (3,5%), 1 declarou que já vem nas embalagens do mercado livre e 1 declara que adquire pela internet. Cada resposta única representa (1,8%).

Em relação ao local de aquisição das caixas de papelão, os respondentes que optaram por responder à questão aberta indicaram, predominantemente, a Alfa Embalagens como principal fornecedora. Também foram mencionadas a Klabin, estabelecimentos atacadistas, a internet e comércios locais, como Casa Andrade, Casa Painho e Armarinho Azevedo. Além disso, alguns participantes relataram obter as caixas diretamente na empresa em que trabalham ou solicitá-las a estabelecimentos comerciais, enquanto outros informaram que não costumam adquirir esse tipo de embalagem.

Quanto aos tipos de caixas os respondentes utilizam com maior frequência, se destacaram: caixas para armazenamento (40; 70,2%), caixas para mudanças (21; 36,8%) e caixas para correio e e-commerce (18; 31,6%). Em seguida, temos divisórias e separadores (11; 19,3%), caixas para pizza (5; 8,8%), caixas para delivery de alimentos (3; 5,3%) e por fim caixas para confeitaria e kit festa (2; 3,5%). É importante ressaltar que os percentuais referem-se ao total de respondentes ($n = 84$) e, por se tratar de uma questão de múltipla resposta, ultrapassam 100% quando somados.

Ao serem questionados se comprariam caixas de papelão à pronta entrega caso estivessem disponíveis em sua região, as respostas se dividem entre: 30 respondentes afirmando que “sim”, (52,6%), 19 afirmaram que “talvez” (33,3%) e por fim 8 respondentes que representam (14%) declararam que “não”.

Gráfico 2 - Comprariam caixas à pronta entrega?



Fonte: Elaborado pelo autor, com auxílio de ChatGPT (2026)

Em relação à quantidade de caixas utilizadas por mês, as quantidades variaram entre: até 10 unidades, 45 respondentes que equivalem à 78,9%, 6 respondentes afirmaram que consomem de 11 à 50 unidades (10,5%), 4 afirmaram que consomem entre 51 e 100 unidades (7%) e 2 respondentes afirmaram que consomem mais de 500 unidades (3,5%).

No que diz respeito à qual fator considera mais importante ao escolher uma embalagem, 45 respondentes, cerca de 78,9% afirmaram que consideram a qualidade e resistência, o restante representado por 12 respondentes (21,1%), optaram pelo preço.

Gráfico 3 - Principal fator de compra



Fonte: Elaborado pelo autor, com auxílio de ChatGPT (2026).

No tocante ao questionamento acerca da crença dos respondentes na demanda por caixas de papelão à pronta entrega, 39 (68,4%) declararam que “sim”, 12 (21,1%) afirmaram que “talvez” e 6 (10,5%) afirmaram que “não”.

No que diz respeito à qual seria a preferência ao realizar uma compra de caixas de papelão, a maioria dos respondentes (36; 63,2%) optaram por pedido por Whatsapp, seguido por site ou loja virtual (20; 35,1%) e por fim loja física com 16 respondentes, que correspondem à (28,1%).

Sobre a preferência em relação ao recebimento das caixas, a maioria dos respondentes, (50; 87,7%), preferiram a entrega à domicílio, e os demais, representados por (28,1%) preferem retirar no local.

Ao serem questionadas a respeito da disposição de pagarem um valor um pouco maior para adquirir caixas de papelão com disponibilidade imediata (pronta entrega), (54,4%) afirmou que “sim”, (33,3%) declarou que talvez e (12,3%) declarou que “não”.

No tocante à possibilidade de recomendarem uma loja especializada em caixas de papelão à pronta entrega para outras pessoas ou empresas, a maioria afirmou que sim, (50; 87,7%), 5 respondentes afirmaram que “talvez” e por fim 2 respondentes declararam que “não”.

4.4 Considerações dos respondentes

As contribuições dos respondentes reforçam a percepção de que o mercado de embalagens de papelão apresenta potencial de crescimento, especialmente em regiões com intensa atividade comercial. Diversos participantes destacaram a necessidade de ampliar a oferta de caixas de papelão à pronta entrega, considerando que a disponibilidade imediata pode atender às demandas de consumidores e empresas com maior agilidade.

Entre as sugestões apresentadas, destacam-se a ampliação da variedade de tamanhos disponíveis, a oferta de embalagens personalizadas e a redução do prazo de entrega, aspectos considerados diferenciais competitivos. Alguns respondentes também ressaltaram a importância das embalagens para diferentes finalidades, como mudanças residenciais, armazenamento, transporte de alimentos, atividades escolares e comercialização de produtos artesanais.

Embora a maioria das manifestações tenha sido favorável à implantação do novo segmento, um respondente ponderou que a demanda da sociedade civil pode não ser suficiente para justificar o empreendimento, em razão de grande parte do fornecimento destinado à indústria ocorrer por meio de contratos específicos. Ainda assim, de modo geral, as respostas qualitativas corroboram os resultados obtidos nas questões fechadas, evidenciando uma percepção positiva quanto à viabilidade da proposta.

4.5 Análise do Mercado

4.5.1 Tamanho do mercado

Os resultados da pesquisa evidenciam um mercado potencial favorável para a implantação da unidade de comercialização de caixas de papelão à pronta entrega. Dos 84 respondentes, a maior parte está localizada em Goiana (PE) (69%), município onde se pretende implantar o novo segmento, seguida por João Pessoa (20,2%) e outras cidades da região. Essa distribuição demonstra que o empreendimento poderá atender não apenas o mercado local, mas também municípios vizinhos.

Além disso, observou-se que 67,9% dos participantes utilizam caixas de papelão em suas atividades profissionais ou pessoais, enquanto aproximadamente 70% afirmaram utilizá-las com frequência diária, semanal ou mensal. Esses dados demonstram a existência de uma demanda recorrente por esse tipo de produto.

Além da concentração dos respondentes em Goiana, verificou-se que mais de dois terços da amostra utiliza caixas de papelão em suas atividades e aproximadamente 70% fazem uso frequente desse tipo de embalagem, indicando um mercado consumidor ativo e com potencial para absorver um estabelecimento especializado na comercialização de caixas à pronta entrega.

4.5.2 Tendências do setor

Os resultados indicam uma tendência crescente de valorização da disponibilidade imediata das embalagens de papelão. Mais da metade dos respondentes afirmou que compraria caixas à pronta entrega caso estivessem disponíveis na região, enquanto um percentual expressivo respondeu que talvez adquirisse esse tipo de serviço, evidenciando potencial para expansão da demanda.

Os resultados também sugerem uma tendência de maior utilização das embalagens de papelão para armazenamento, mudanças residenciais e comércio eletrônico, evidenciando a diversificação das aplicações desse produto entre os consumidores pesquisados. As respostas abertas reforçam essa tendência ao mencionar diferentes usos para as embalagens, como

transporte de alimentos, organização de objetos, atividades escolares e comercialização de produtos artesanais. Esse cenário está em consonância com a análise da Mordor Intelligence (2025), segundo a qual o mercado brasileiro de embalagens de papelão ondulado vem ampliando suas aplicações em razão do crescimento do comércio eletrônico, da expansão dos serviços logísticos e da crescente demanda por soluções de embalagem sustentáveis, resistentes e versáteis, fatores que contribuem para o fortalecimento e a diversificação do setor.

4.5.3 Oportunidades

A partir dos resultados obtidos, foi possível identificar diversas oportunidades para o novo segmento empresarial. Entre elas, destaca-se o elevado interesse dos consumidores pela implantação de uma loja especializada em caixas de papelão à pronta entrega, bem como a percepção de que existe demanda para esse tipo de estabelecimento. Essa oportunidade é corroborada pela Mordor Intelligence (2025), que aponta perspectivas de crescimento para o mercado brasileiro de embalagens de papelão ondulado, impulsionado pela expansão do comércio eletrônico, pelo fortalecimento da logística de distribuição e pelo aumento da demanda por embalagens sustentáveis.

Outro aspecto relevante refere-se às dificuldades relatadas pelos consumidores para adquirir embalagens de papelão com rapidez na região, evidenciando uma lacuna no mercado. Tal cenário representa uma oportunidade para a implantação de um empreendimento que ofereça disponibilidade imediata dos produtos, configurando-se como um diferencial competitivo capaz de atender de forma mais eficiente às necessidades do público-alvo. Nesse contexto, a Associação Brasileira de Embalagem (ABRE, 2025) destaca que a evolução do comércio eletrônico tem ampliado a necessidade de embalagens disponíveis em menor prazo, com qualidade, resistência e agilidade na distribuição, tornando a rapidez no atendimento um fator estratégico para a competitividade das empresas do setor.

As respostas qualitativas também apontaram possibilidades de diferenciação competitiva, como a comercialização de embalagens personalizadas, maior variedade de tamanhos, atendimento ágil e redução do prazo de entrega. Essas características estão alinhadas às tendências identificadas pela Mordor Intelligence (2025), que ressalta a crescente demanda por soluções de embalagem mais versáteis, personalizadas e adaptadas às necessidades específicas de diferentes segmentos de mercado.

Outro aspecto favorável consiste na predominância da preferência pela realização de pedidos via WhatsApp e pelo recebimento em domicílio, indicando que o empreendimento poderá operar com forte apoio de canais digitais, reduzindo custos operacionais e ampliando sua área de atendimento. Esse resultado também encontra respaldo na ABRE (2025), que evidencia que a digitalização das vendas e a expansão do comércio eletrônico têm impulsionado a adoção de canais digitais e de modelos logísticos mais eficientes, reforçando a importância da integração entre atendimento on-line, disponibilidade de produtos e rapidez na entrega como fatores de competitividade no setor de embalagens.

4.5.4 Desafios

Apesar do cenário favorável identificado na pesquisa, alguns fatores podem representar desafios para a implantação do empreendimento. Um deles refere-se à existência de diferentes canais já utilizados pelos consumidores para a aquisição de caixas de papelão, como fabricantes, supermercados, atacadistas, comércios locais e plataformas de venda pela internet. Embora esses estabelecimentos não atuem necessariamente como concorrentes diretos de uma loja especializada em caixas de papelão à pronta entrega, eles já atendem parte da demanda existente e podem influenciar a decisão de compra dos consumidores.

Outro aspecto observado foi que parte dos respondentes obtém caixas por meio da

reutilização de embalagens ou diretamente nas empresas onde trabalham, reduzindo a necessidade de aquisição do produto em determinadas situações. Esse comportamento demonstra que parte da demanda é suprida por alternativas de baixo custo ou sem custo, o que pode limitar o volume de vendas para determinados públicos.

Além disso, um dos participantes destacou que grande parte do fornecimento destinado às indústrias ocorre por meio de contratos específicos de fornecimento. Isso indica que o novo segmento poderá encontrar maior potencial de atuação junto a pequenos empresários, comerciantes, empreendedores do comércio eletrônico e consumidores finais, público que tende a demandar compras em menores quantidades e com disponibilidade imediata.

Embora existam diferentes alternativas de aquisição, poucas oferecem um portfólio especializado aliado à disponibilidade imediata das embalagens, característica que constitui o principal diferencial competitivo do empreendimento.

4.5.5 Comportamento do consumidor

Observou-se que qualidade e resistência constituem os principais critérios considerados pelos consumidores no momento da compra, superando o fator preço. Esse resultado demonstra que o público pesquisado valoriza atributos relacionados ao desempenho e à confiabilidade das embalagens, indicando que competir exclusivamente por preço pode não representar a estratégia mais adequada para o novo segmento.

Observou-se ainda que a maior parte dos respondentes utiliza até dez caixas por mês, indicando predominância de consumidores de pequeno e médio porte, embora também existam empresas com consumo significativamente superior.

Quanto aos canais de compra, verificou-se preferência pela realização de pedidos por WhatsApp, seguida por lojas virtuais, enquanto, em relação ao recebimento dos produtos, predominou a preferência pela entrega em domicílio.

Em paralelo, os comentários deixados pelos participantes reforçam ainda o interesse por embalagens personalizadas, maior variedade de modelos e disponibilidade imediata dos produtos, indicando um consumidor que busca praticidade, rapidez e flexibilidade no atendimento.

Outro resultado relevante refere-se ao elevado índice de intenção de recomendação do empreendimento, uma vez que 87,7% dos respondentes afirmaram que indicariam uma loja especializada em caixas de papelão à pronta entrega para outras pessoas ou empresas. Esse resultado evidencia um elevado potencial de aceitação da proposta e indica a possibilidade de fortalecimento da divulgação espontânea por meio da satisfação dos clientes, fator que pode contribuir para a consolidação da marca e para a ampliação da carteira de clientes.

4.6 Discussão dos resultados

A pesquisa de mercado possibilitou a identificação do perfil dos potenciais consumidores, seus hábitos de consumo, preferências e percepção quanto à implantação de uma unidade especializada na comercialização de caixas de papelão à pronta entrega. A análise dos dados revelou um cenário favorável à proposta de expansão, evidenciando a existência de demanda potencial e aceitação do novo segmento empresarial.

Os resultados demonstraram que a maior parte dos respondentes utiliza caixas de papelão em suas atividades profissionais ou pessoais, sendo o armazenamento, as mudanças residenciais e o comércio eletrônico as principais finalidades de uso. Além disso, verificou-se que a qualidade e a resistência das embalagens constituem os principais fatores considerados no momento da compra, superando o preço como critério de escolha, o que evidencia que os consumidores valorizam produtos que ofereçam maior confiabilidade e desempenho.

A pesquisa também identificou dificuldades enfrentadas por parte dos consumidores

para adquirir embalagens de papelão com rapidez na região, revelando uma demanda ainda não plenamente atendida pelo mercado local. Nesse contexto, a proposta de implantação de uma unidade especializada em caixas de papelão à pronta entrega apresenta potencial para suprir essa necessidade, oferecendo disponibilidade imediata, variedade de produtos e atendimento mais ágil.

Outro aspecto relevante refere-se às preferências de compra identificadas na pesquisa. Os respondentes demonstraram maior interesse pela realização de pedidos por WhatsApp e pela entrega em domicílio, indicando que a adoção de canais digitais poderá ampliar a conveniência para os clientes e contribuir para a competitividade do empreendimento. As respostas abertas também evidenciaram interesse por embalagens personalizadas, maior diversidade de tamanhos e redução do prazo de entrega, características que poderão constituir importantes diferenciais competitivos.

Por fim, verificou-se elevado nível de aceitação da proposta de implantação da unidade de caixas de papelão à pronta entrega, tanto pelo interesse manifestado na aquisição dos produtos quanto pela elevada intenção de recomendação do empreendimento a outras pessoas e empresas. Esses resultados reforçam a existência de um mercado consumidor receptivo e fornecem subsídios que sustentam a viabilidade mercadológica da expansão proposta, demonstrando que o novo segmento apresenta potencial para atender às necessidades do público-alvo e consolidar sua atuação no mercado regional.

Dessa forma, os resultados obtidos na pesquisa de mercado constituem importante fundamento para as decisões estratégicas apresentadas nos capítulos seguintes, especialmente no que se refere ao plano operacional, ao plano de marketing e ao plano financeiro, uma vez que fornecem evidências acerca da demanda, das preferências dos consumidores e das oportunidades existentes para a implantação do novo segmento empresarial.

5. PLANO OPERACIONAL DA NOVA UNIDADE

5.1 Estrutura física

A Figura 4 apresenta a proposta de layout da Unidade de Pronta Entrega da Alfa Embalagem Ltda., desenvolvida com base na estrutura física existente da empresa e adaptada às necessidades operacionais da nova unidade comercial. O projeto foi elaborado com o objetivo de proporcionar um fluxo de atendimento simples, organizado e eficiente, aproveitando a infraestrutura disponível e reduzindo a necessidade de investimentos em novas instalações.

O acesso à unidade ocorrerá por uma única entrada, utilizada tanto para a entrada quanto para a saída dos clientes, permitindo melhor controle do atendimento e da circulação interna. Logo após o acesso, encontra-se a recepção, onde serão realizados o atendimento ao cliente, a emissão de pedidos, o recebimento de pagamentos e a prestação de informações sobre os produtos disponíveis.

Figura 4 - Layout Proposto da Unidade de Pronto Entrega da Alfa Embalagem Ltda.



Fonte: Elaborado pelo autor, com auxílio de chat GPT (2026).

O ambiente foi planejado para contar com uma área de exposição dos principais modelos de embalagens, possibilitando que os clientes visualizem as opções disponíveis antes da compra. Ao lado dessa área está localizado o estoque de pronta entrega, organizado por categorias, dimensões e aplicações, facilitando a identificação e a reposição dos produtos.

Após a confirmação do pedido, as embalagens serão encaminhadas para a área de separação, conferência e embalagem, garantindo agilidade na entrega e reduzindo a possibilidade de erros. Em seguida, os produtos serão disponibilizados para retirada imediata pelo próprio cliente no mesmo ponto de acesso utilizado para entrada, característica compatível com a proposta da unidade, que será voltada ao atendimento de pequenos pedidos e consumidores que necessitam de embalagens disponíveis de forma imediata.

O layout também contempla um sanitário de apoio aos colaboradores e clientes, além de corredores de circulação que favorecem a organização do ambiente e a movimentação segura dos produtos. Dessa forma, a disposição dos setores busca otimizar o fluxo operacional, melhorar a experiência do cliente e assegurar maior eficiência às atividades da Unidade de Pronto Entrega, mantendo alinhamento com os objetivos estratégicos da Alfa Embalagem Ltda. e com a proposta de expansão apresentada neste plano de negócios.

5.2 Processo operacional

O processo operacional da Unidade de Pronto Entrega foi estruturado com o objetivo de garantir agilidade, organização e eficiência no atendimento aos clientes. Conforme apresentado na **Figura 5**, o fluxo inicia-se com o planejamento da produção e das compras de matéria-prima, realizado pela Alfa Embalagem Ltda. A aquisição das chapas de papelão ondulado permanece sob responsabilidade da administração da empresa, tendo como

principal fornecedora a Klabin. O planejamento das compras considera o histórico de vendas, a demanda projetada e a necessidade de reposição contínua dos estoques, assegurando o abastecimento da unidade comercial.

Em seguida, as embalagens são produzidas pela Alfa Embalagem Ltda., seguindo rigorosamente os padrões de qualidade estabelecidos pela empresa. Durante o processo produtivo, os produtos passam por inspeções relacionadas às dimensões, resistência, acabamento e qualidade da impressão. Antes de serem encaminhadas à Unidade de Pronto Entrega, as embalagens são submetidas a uma conferência final, garantindo que apenas produtos em conformidade com os padrões de qualidade sejam disponibilizados aos clientes.

Após a conclusão da produção e da inspeção de qualidade, os produtos são transferidos para o estoque da Unidade de Pronto Entrega, onde são organizados por categoria, dimensões e disponibilidade para comercialização imediata. O controle do estoque é realizado por meio de sistema informatizado, permitindo o acompanhamento das entradas e saídas de mercadorias, bem como dos níveis mínimos de estoque. Sempre que determinado produto atingir a quantidade mínima estabelecida, será realizada a solicitação de reposição junto ao setor produtivo, garantindo o abastecimento contínuo da unidade e reduzindo o risco de indisponibilidade de produtos.

Figura 5 - Fluxograma Operacional da Unidade de Pronto Entrega da Alfa Embalagem Ltda.



Fonte: Elaborado pelo autor, com auxílio de ChatGPT (2026).

Após a organização do estoque, os produtos são divulgados nos canais de venda da empresa, permitindo que os clientes consultem as embalagens disponíveis e realizem suas solicitações de compra. Confirmado o pedido e efetuado o pagamento, inicia-se a etapa de

separação das embalagens, preparando-as para retirada na unidade ou, quando aplicável, para entrega ao cliente.

Por fim, após a conclusão da venda, o sistema realiza a atualização do estoque, garantindo maior controle das quantidades disponíveis e contribuindo para a reposição dos produtos sempre que necessário. Esse fluxo operacional possibilita rapidez no atendimento, padronização dos processos, controle eficiente dos estoques, manutenção dos padrões de qualidade e maior confiabilidade na gestão da Unidade de Pronta Entrega, fortalecendo a eficiência operacional e a qualidade dos serviços prestados.

5.3 Atribuições da equipe

A operação da Unidade de Pronta Entrega será desenvolvida por meio do aproveitamento da estrutura organizacional já existente da Alfa Embalagem Ltda., não sendo necessária, em um primeiro momento, a contratação de novos colaboradores. As atividades da nova unidade serão incorporadas à rotina dos funcionários que já atuam na empresa, por meio da redistribuição de funções e do aproveitamento da experiência da equipe, contribuindo para a redução dos custos operacionais e maior eficiência na implantação do empreendimento.

Nesse contexto, **João Lucas Gomes** será responsável pelo atendimento aos clientes, realização das vendas, acompanhamento dos pedidos, atualização do sistema, relacionamento com os clientes e apoio às estratégias de marketing da empresa, incluindo a divulgação dos produtos nas redes sociais, no site institucional e em outros canais de comunicação utilizados pela Alfa Embalagem Ltda.

O colaborador **Nagel**, que já integra o quadro de funcionários da Alfa Embalagem Ltda. e atualmente atua nas atividades de apoio ao faturamento, recebimento e identificação de chapas de papelão, será parcialmente realocado para atender às demandas da Unidade de Pronta Entrega. Suas atribuições compreenderão a organização do estoque, separação dos pedidos, conferência das embalagens, controle das entradas e saídas de mercadorias e apoio na entrega dos produtos aos clientes.

As atividades administrativas, financeiras, comerciais, logísticas, de tecnologia da informação e de assessorias especializadas continuarão sendo desempenhadas pelos setores já existentes da Alfa Embalagem Ltda., conforme apresentado no organograma da empresa. Dessa forma, a unidade contará com o suporte das áreas Administrativa e Financeira, Comercial e Relacionamento com Clientes, Logística e Operações, Recursos Humanos, Marketing, Tecnologia da Informação, Planejamento e Controle da Produção (PCP), Controle de Qualidade, Gestão da Inovação, além das assessorias Contábil, Jurídica e de Segurança do Trabalho.

Essa integração entre os setores demonstra que a Unidade de Pronta Entrega funcionará como uma extensão das operações da Alfa Embalagem Ltda., aproveitando a estrutura organizacional já consolidada da empresa. Dessa forma, será possível iniciar as atividades sem a necessidade de contratação de novos colaboradores, utilizando a experiência da equipe já existente e favorecendo maior eficiência operacional, redução de custos e melhor aproveitamento dos recursos disponíveis.

5.4 Equipamentos necessários

Como a Unidade de Pronta Entrega será implantada nas instalações da Alfa Embalagem Ltda., grande parte da infraestrutura necessária já se encontra disponível, reduzindo significativamente os investimentos iniciais para o início das operações.

Entre os principais equipamentos e recursos necessários para o funcionamento da unidade destacam-se:

- Computador para atendimento e gestão das vendas;

- Impressora para emissão de pedidos, documentos fiscais e comprovantes;
- Sistema informatizado para controle de estoque e vendas;
- Balcão de atendimento ao cliente;
- Prateleiras e estruturas metálicas para armazenamento das embalagens;
- Equipamentos de comunicação com acesso à internet;
- Aparelho celular para atendimento via WhatsApp e suporte aos clientes;
- Veículo para realização de entregas, quando necessário.

Os equipamentos já existentes na Alfa Embalagem Ltda. serão compartilhados entre a empresa e a nova unidade comercial, permitindo melhor aproveitamento dos recursos disponíveis e contribuindo para a redução dos custos de implantação. Da mesma forma, o veículo utilizado para as entregas será disponibilizado pelo próprio coordenador da unidade, atendendo às necessidades iniciais da operação até que a expansão da demanda justifique novos investimentos.

5.5 Estrutura organizacional da nova unidade

A Figura 6 apresenta o organograma proposto para a Unidade de Pronta Entrega da Alfa Embalagem Ltda., evidenciando a estrutura organizacional que dará suporte às atividades comerciais, administrativas e operacionais da nova unidade. O modelo foi desenvolvido considerando a integração da unidade à estrutura organizacional já existente da empresa, permitindo que os diferentes setores atuem de forma coordenada e contribuam para o funcionamento eficiente da operação.

Figura 6 - Organograma da Unidade de Pronta Entrega da Alfa Embalagem Ltda.



Fonte: Elaborado pelo autor, com auxílio de ChatGPT (2026).

A coordenação da unidade ficará sob responsabilidade de **João Lucas Gomes**, responsável pelo planejamento das atividades, acompanhamento dos indicadores de desempenho, supervisão das operações e atendimento aos clientes. As decisões estratégicas

permanecerão sob responsabilidade da Direção Geral da Alfa Embalagem Ltda., garantindo que a nova unidade atue em conformidade com o planejamento estratégico e as diretrizes da organização.

As atividades da unidade serão executadas de forma integrada aos setores já existentes da empresa, contando com o suporte das áreas Administrativa e Financeira, Comercial e Relacionamento com Clientes, Logística e Operações, Recursos Humanos, Marketing, Tecnologia da Informação, Planejamento e Controle da Produção (PCP), Controle de Qualidade, Gestão da Inovação, além das assessorias Contábil, Jurídica e de Segurança do Trabalho. Essa integração possibilita maior padronização dos processos, compartilhamento de recursos e fortalecimento da gestão da nova unidade.

Inicialmente, não está prevista a contratação de novos colaboradores, uma vez que as atividades da Unidade de Pronto Entrega serão incorporadas à rotina dos profissionais que já integram o quadro funcional da Alfa Embalagem Ltda. Caso o crescimento das operações demande a ampliação da equipe, o processo de recrutamento e seleção seguirá as políticas já adotadas pela empresa, priorizando candidatos indicados ou currículos recebidos diretamente na organização. As entrevistas são conduzidas por **Gilson Gomes**, enquanto a gestão dos processos de Recursos Humanos permanecerá sob responsabilidade de **Janeth Gomes**.

Após a seleção, os colaboradores participarão do processo de integração da empresa, conhecendo sua estrutura organizacional, normas internas, procedimentos operacionais e padrões de qualidade. Além disso, realizarão os exames admissionais previstos em legislação e serão acompanhados pelos gestores e colaboradores mais experientes durante o período de adaptação. A Alfa Embalagem Ltda. também incentiva a capacitação contínua por meio do acompanhamento diário das atividades, da orientação prática no ambiente de trabalho e da atualização constante dos procedimentos operacionais, garantindo que todos os colaboradores atuem de forma alinhada aos padrões de qualidade e aos objetivos da organização.

5.6 Horário de funcionamento

Figura 7 - Horário de funcionamento da Unidade de Pronto Entrega da Alfa Embalagem Ltda.

HORÁRIO DE FUNCIONAMENTO



ALFA EMBALAGEM
Unidade de Pronto Entrega

Agilidade, variedade e qualidade na medida certa para o seu negócio.

NOSSO OBJETIVO

Atender você com agilidade e eficiência, oferecendo soluções em embalagens com qualidade e praticidade.

ATENDIMENTO

Atendimento presencial e online durante todo o horário de funcionamento.

RETIRADAS

Retiradas de pedidos disponíveis durante todo o horário de funcionamento.

DÚVIDAS OU INFORMAÇÕES

Entre em contato pelos nossos canais de atendimento.

NÃO ABRIMOS AOS SÁBADOS, DOMINGOS E FERIADOS.

Agradecemos a compreensão!

SEGUNDA A SEXTA-FEIRA





08:00 às 17:00



INTERVALO PARA ALMOÇO

12:00 às 13:00

ATENDIMENTO DE SEGUNDA A SEXTA-FEIRA, DENTRO DO HORÁRIO ACIMA.



PRATICIDADE

Horário pensado para atender você e sua empresa com comodidade.



AGILIDADE

Atendimento rápido e soluções eficientes para o seu dia a dia.



DISPONIBILIDADE

Produtos prontos para retirada durante todo o horário de funcionamento.



CONFIANÇA

Compromisso com a qualidade no atendimento e na entrega dos nossos produtos.



SUA EMBALAGEM, NOSSA SOLUÇÃO.

Rua Engenho Pedregulho, 15
Fleixiras - Goiânia - PE
CEP: 55900-000

(81) 98831-7117
(WhatsApp e Celular)

contato@alfaembalagempe.com.br
www.alfaembalagempe.com.br

Fonte: Elaborado pelo autor, com auxílio de ChatGPT (2026).

6. PLANO DE MARKETING

6.1 Produto

A proposta de expansão da Alfa Embalagem Ltda. consiste na implantação de uma unidade comercial destinada à venda de caixas de papelão à pronta entrega, voltada ao atendimento de consumidores finais, microempreendedores, pequenas empresas e demais clientes que necessitam de embalagens disponíveis de forma imediata.

O portfólio de produtos será composto por embalagens padronizadas fabricadas pela própria Alfa Embalagem Ltda., utilizando matéria-prima fornecida pela Klabin, reconhecida nacionalmente pela qualidade de seus papéis para embalagens. Entre os principais produtos comercializados destacam-se:

- Caixas para mudança;
- Caixas para correios e e-commerce;
- Caixas para delivery de alimentos;
- Caixas para pizza;
- Embalagens para confeitaria e kit festa;
- Caixas para armazenamento;
- Divisórias e separadores de papelão.

O principal diferencial competitivo da unidade será a disponibilidade imediata dos produtos, permitindo que clientes adquiram pequenas quantidades de embalagens sem a necessidade de encomendas antecipadas ou grandes volumes mínimos de compra. Essa estratégia busca atender uma demanda crescente por agilidade, praticidade e flexibilidade no fornecimento de embalagens.

6.2 Preço

A política de preços da Unidade de Pronta Entrega foi elaborada considerando os custos de produção das embalagens, especialmente o custo da matéria-prima (chapas de papelão ondulado), os custos operacionais envolvidos no processo produtivo e comercial, bem como a margem de lucro necessária para garantir a sustentabilidade financeira do empreendimento. Além disso, foram considerados os preços praticados pelo mercado regional, buscando oferecer produtos competitivos sem comprometer a qualidade e a rentabilidade da operação.

A definição dos preços busca atender tanto pequenos empreendedores quanto consumidores finais e empresas que necessitam de embalagens em pequenas quantidades e com disponibilidade imediata. Dessa forma, a política comercial da empresa procura equilibrar competitividade, qualidade e retorno financeiro, permitindo que a Unidade de Pronta Entrega amplie sua participação no mercado e fortaleça a marca Alfa Embalagem Ltda.

A Tabela 1 apresenta uma estimativa dos preços praticados para os principais produtos comercializados pela Unidade de Pronta Entrega.

Tabela 1 - Estimativa de preços dos principais produtos da Unidade de Pronto Entrega

PRODUTO	PREÇO ESTIMADO (R\$)
Caixa para mudança	12,90
Caixa para Correios e e-commerce	3,20
Caixa para pizza	2,60
Caixa para delivery	2,90
Caixa para confeitaria	4,50
Caixa para armazenamento	9,90
Divisórias de papelão	2,40

Fonte: Elaborado pelo Autor (2026)

Os preços apresentados representam valores estimados para os principais produtos ofertados pela Unidade de Pronto Entrega e foram definidos com base na composição dos custos de produção, considerando principalmente o custo da matéria-prima, os insumos utilizados no processo produtivo, as despesas operacionais e a margem de lucro estabelecida pela Alfa Embalagem Ltda. Esses valores poderão sofrer alterações conforme as dimensões das embalagens, especificações técnicas, volume adquirido pelo cliente e oscilações nos custos dos insumos. O catálogo completo de produtos, contendo os diferentes modelos comercializados pela empresa, encontra-se apresentado na seção de catálogo deste plano de negócios (no item 3.4).

6.3 Praça (distribuição)

A comercialização ocorrerá diretamente nas instalações da Alfa Embalagem Ltda., localizadas no município de Goiana – PE, utilizando parte da infraestrutura física já existente na empresa. A localização estratégica da unidade facilitará o atendimento aos clientes de Goiana e de municípios vizinhos, reduzindo o tempo de deslocamento e permitindo maior agilidade no fornecimento das embalagens.

Além das vendas presenciais, os clientes poderão realizar consultas e pedidos por meio do site institucional (www.alfaembalagempe.com.br) e do WhatsApp Business, possibilitando diferentes canais de atendimento. O site atuará como uma praça digital da empresa, permitindo que os clientes consultem o catálogo de produtos, solicitem orçamentos, realizem pedidos e obtenham informações sobre as embalagens disponíveis. Após a confirmação da compra, o cliente poderá optar pela retirada dos produtos diretamente na unidade ou pela entrega em domicílio, conforme a disponibilidade logística e a localização.

Essa integração entre o atendimento presencial e os canais digitais amplia a conveniência oferecida ao consumidor, fortalece a estratégia de distribuição da empresa e amplia o alcance da Unidade de Pronto Entrega para clientes de Goiana e municípios vizinhos, contribuindo para o fortalecimento da competitividade da Alfa Embalagem Ltda.

6.4 Promoção

As estratégias promocionais terão como objetivo divulgar a nova unidade comercial, fortalecer o reconhecimento da marca Alfa Embalagem Ltda. e atrair novos clientes para o modelo de vendas à pronta entrega. As ações de divulgação serão desenvolvidas por meio de canais físicos e digitais, buscando alcançar tanto empresas quanto consumidores finais.

Entre as principais ações promocionais destacam-se:

- divulgação nas redes sociais;
- campanhas patrocinadas no Instagram e Facebook;
- utilização do WhatsApp Business para atendimento e divulgação de ofertas;
- cadastramento da empresa no Google Meu Negócio;
- distribuição de panfletos em estabelecimentos comerciais;
- visitas comerciais a empresas da região;
- divulgação em grupos empresariais e associações comerciais;
- campanhas promocionais em datas comemorativas;
- descontos para compras em maior volume.

Essas estratégias contribuirão para ampliar a visibilidade da nova unidade, fortalecer o relacionamento com os clientes e consolidar a Alfa Embalagem Ltda. como referência regional no segmento de embalagens de papelão à pronta entrega.

6.5 Estratégias digitais

As ferramentas digitais representarão um dos principais meios de relacionamento com o mercado. O perfil oficial da Alfa Embalagem Ltda. no Instagram será utilizado para divulgação de produtos, lançamentos, promoções e conteúdos institucionais, fortalecendo a presença da empresa no ambiente digital.

O WhatsApp Business funcionará como canal direto de atendimento, permitindo consultas sobre disponibilidade de estoque, envio de orçamentos, esclarecimento de dúvidas e acompanhamento de pedidos.

O site institucional disponibilizará informações sobre os produtos comercializados, possibilitando que os clientes consultem o catálogo de embalagens, verifiquem disponibilidade e realizem solicitações de compra de maneira rápida e organizada. Além disso, a empresa manterá cadastro atualizado no Google Meu Negócio, facilitando sua localização em pesquisas na internet e ampliando sua visibilidade junto aos consumidores da região.

A utilização integrada desses canais permitirá ampliar o alcance da marca, melhorar a experiência do cliente e fortalecer a presença da Alfa Embalagem Ltda. no mercado regional.

6.6 Relacionamento com clientes

Como forma de promover a fidelização e fortalecer o relacionamento comercial, a Alfa Embalagem Ltda. adotará práticas voltadas à excelência no atendimento e à construção de relações duradouras com seus clientes.

Entre as principais estratégias destacam-se:

- atendimento personalizado, buscando compreender as necessidades específicas de cada cliente;
- agilidade no retorno de solicitações realizadas pelos canais digitais;
- acompanhamento do processo de venda até a entrega ou retirada dos produtos;
- divulgação periódica de promoções, novidades e lançamentos;
- manutenção de cadastro de clientes para ações de relacionamento e campanhas promocionais;
- incentivo à recompra por meio de condições comerciais diferenciadas para clientes frequentes.

Essas ações contribuirão para aumentar a satisfação dos consumidores, fortalecer a imagem da empresa e consolidar relacionamentos comerciais de longo prazo.

7. PLANO FINANCEIRO

O plano financeiro tem como objetivo demonstrar a viabilidade econômica da proposta de implantação da Unidade de Pronto Entrega da Alfa Embalagem Ltda., por meio da estimativa dos investimentos necessários, custos operacionais, receitas projetadas e indicadores de desempenho financeiro.

Por se tratar de uma expansão de uma empresa já consolidada, parte significativa da infraestrutura física, dos equipamentos, dos sistemas administrativos e dos recursos humanos já existentes será compartilhada com a nova unidade. Essa característica reduz substancialmente os investimentos iniciais quando comparados à implantação de uma empresa totalmente nova, tornando o projeto financeiramente mais atrativo.

As projeções apresentadas neste capítulo foram elaboradas com base em estimativas compatíveis com a realidade operacional da Alfa Embalagem Ltda., considerando a utilização da estrutura existente, a capacidade produtiva da empresa, os preços praticados no mercado regional e as estratégias comerciais propostas ao longo deste plano de negócios.

7.1 Investimento inicial

A implantação da Unidade de Pronto Entrega da Alfa Embalagem Ltda. demandará investimentos voltados principalmente à adequação do espaço físico, organização do ambiente comercial e formação do estoque inicial de produtos destinados à pronta entrega.

Por se tratar de uma expansão de uma empresa já consolidada no mercado, parte significativa da infraestrutura necessária já se encontra disponível nas instalações da Alfa Embalagem Ltda., reduzindo consideravelmente os custos de implantação. Equipamentos administrativos, sistemas de gestão, mobiliário básico e parte dos recursos humanos serão compartilhados com a operação atual da empresa, dispensando investimentos em itens que normalmente seriam necessários para a abertura de um novo empreendimento.

Os investimentos concentram-se, portanto, na adaptação da área destinada ao atendimento dos clientes, instalação de estruturas de armazenagem, comunicação visual da unidade e constituição do estoque inicial de embalagens para comercialização imediata.

A Tabela 2 apresenta uma estimativa dos investimentos necessários para o início das atividades da Unidade de Pronto Entrega.

Tabela 2 - Investimentos iniciais previstos

Descrição	Valor Estimado (R\$)
Pintura e adequação do ambiente	1.500,00
Instalação de prateleiras	3.500,00
Comunicação visual da unidade	2.500,00
Organização da área de atendimento	2.000,00
Formação do estoque inicial	18.000,00
Capital de Giro	10.000,00
Total estimado	37.500,00

Fonte: Elaborado pelo autor (2026).

7.2 Custos fixos

Os custos fixos correspondem às despesas necessárias para manter o funcionamento da Unidade de Pronta Entrega, independentemente do volume de vendas realizado em determinado período. Por utilizar parte da estrutura física, administrativa e operacional da Alfa Embalagem Ltda., a nova unidade apresentará custos fixos reduzidos em comparação à implantação de um empreendimento independente, uma vez que diversos recursos serão compartilhados com a empresa já existente.

Entre os principais custos fixos previstos estão as despesas com energia elétrica, internet, materiais de escritório, ações de marketing, manutenção das instalações e demais despesas administrativas necessárias ao funcionamento da unidade. Inicialmente, não estão previstos custos com aluguel do imóvel, aquisição de equipamentos de informática ou contratação exclusiva de novos colaboradores, visto que esses recursos já fazem parte da estrutura da Alfa Embalagem Ltda. e serão utilizados de forma integrada.

A Tabela 3 apresenta uma estimativa dos principais custos fixos mensais previstos para o funcionamento da Unidade de Pronta Entrega.

Tabela 3 - Estimativa dos Custos Fixos Mensais

DESCRIÇÃO	VALOR ESTIMADO(R\$)
Energia elétrica (rateio)	R\$ 300,00
Internet (rateio)	R\$ 100,00
Material de escritório	R\$ 150,00
Marketing e divulgação	R\$ 500,00
Manutenção das instalações	R\$ 250,00
Sistema de gestão (rateio/licença)	R\$ 200,00
Manutenção do veículo	R\$ 250,00
Outros custos administrativos	R\$ 200,00
Total estimado	R\$ 1.950,00

Fonte: Elaborada pelo Autor (2026).

7.3 Custos variáveis

Os custos variáveis correspondem às despesas diretamente relacionadas ao volume de vendas da Unidade de Pronta Entrega. Dessa forma, quanto maior for a comercialização de embalagens, maior será o consumo de recursos necessários para atender à demanda dos clientes.

Entre os principais custos variáveis previstos estão a reposição do estoque de caixas de papelão, o combustível utilizado para entregas, despesas com fretes quando necessários, materiais auxiliares utilizados na expedição dos produtos e eventuais taxas incidentes sobre as vendas. Esses custos acompanham o crescimento das operações e devem ser monitorados

continuamente para garantir a sustentabilidade financeira da unidade.

A Tabela 4 apresenta uma estimativa dos principais custos variáveis mensais da Unidade de Pronto Entrega.

Tabela 4 - Estimativa dos Custos Variáveis Mensais

DESCRIÇÃO	VALOR ESTIMADO (R\$)
Reposição do estoque de caixas	R\$ 8.000,00
Combustível para entregas	R\$ 800,00
Fretes e transportes eventuais	R\$ 500,00
Materiais auxiliares (fitas, etiquetas e embalagens)	R\$ 350,00
Taxas sobre vendas (cartão, PIX, plataformas)	R\$ 450,00
Comissões sobre vendas	R\$ 900,00
Total estimado	R\$ 11.000,00

Fonte: Elaborada pelo autor (2026).

7.4 Projeção de receitas

A projeção de receitas da Unidade de Pronto Entrega da Alfa Embalagem Ltda. foi elaborada considerando os produtos que compõem o catálogo da empresa, os preços médios praticados para vendas em pequenas quantidades e uma estimativa conservadora da demanda inicial. As projeções têm como objetivo avaliar a viabilidade econômica da implantação da unidade comercial, podendo ser ajustadas futuramente com base nos resultados da pesquisa de mercado e no desempenho das vendas após o início das operações.

Para fins deste plano de negócios, considerou-se um cenário inicial de operação, contemplando a comercialização dos principais modelos de embalagens ofertados pela empresa. A estimativa leva em consideração o potencial de atendimento ao mercado de Goiana – PE e municípios vizinhos, abrangendo consumidores finais, pequenos empreendedores, empresas de delivery, comércios locais e operações de comércio eletrônico.

A Tabela 5 apresenta a estimativa da receita mensal da Unidade de Pronto Entrega.

Tabela 5 - Estimativa da Receita Mensal

PRODUTO	QUANTIDADE ESTIMADA (UN./MÊS)	PREÇO MÉDIO (R\$)	RECEITA (R\$)
Caixas para mudança	200	12,90	2.580,00
Caixas para Correios e e-commerce	800	3,20	2.560,00
Caixas para pizza	3.000	2,60	7.800,00
Caixas delivery para alimentos	2.000	2,90	5.800,00
Caixas para confeitaria	1.000	4,50	4.500,00
Caixas para armazenamento	350	9,90	3.465,00
Divisórias de papelão	600	2,40	1.440,00
Receita mensal Estimada	-	-	R\$30.145,00

Fonte: Elaborada pelo Autor (2026)

7.5 Demonstração de resultado do exercício (DRE)

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) consiste em uma ferramenta de gestão financeira que evidencia o desempenho econômico da Unidade de Pronta Entrega da Alfa Embalagem Ltda. por meio da comparação entre as receitas obtidas com as vendas e os custos e despesas necessários para a manutenção das atividades. A elaboração da DRE permite avaliar a capacidade da unidade em gerar resultados positivos e verificar a viabilidade financeira da proposta de expansão.

Para fins deste plano de negócios, a demonstração foi elaborada com base nas projeções de receitas e nos custos estimados apresentados nos tópicos anteriores, considerando um cenário inicial de operação da unidade comercial.

Tabela 6 - Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) – Projeção Mensal

DESCRIÇÃO	VALOR (R\$)
Receita Bruta de Vendas	30.145,00
(-) Custos Variáveis	11.000,00
Margem de Contribuição	19.145,00
(-) Custos Fixos	1.950,00
Lucro Operacional	17.195,00
(-) Despesas Operacionais e Contingências	2.000,00
Lucro Líquido Projetado	R\$ 15.195,00

Fonte: Elaborada pelo Autor (2026).

7.6 Indicadores financeiros

Os indicadores financeiros permitem avaliar a viabilidade econômica da Unidade de Pronta Entrega da Alfa Embalagem Ltda., fornecendo informações sobre o retorno esperado do investimento, a capacidade de geração de resultados e o desempenho financeiro projetado do empreendimento. Para este plano de negócios foram analisados os indicadores de lucratividade, rentabilidade, ponto de equilíbrio e prazo de retorno do investimento (Payback), considerando as projeções financeiras apresentadas anteriormente.

7.6.1 Lucratividade

A lucratividade representa o percentual da receita bruta que permanece como resultado líquido após a dedução dos custos e despesas operacionais.

Fórmula: $\text{Lucratividade} = (\text{Resultado Líquido} \div \text{Receita Bruta}) \times 100$

Aplicando os valores projetados:

- Receita Bruta: R\$ 30.145,00
 - Resultado Líquido: R\$ 15.195,00
- Lucratividade = 50,41%

O índice demonstra que aproximadamente 50,41% da receita bruta projetada permanece como resultado líquido, evidenciando uma boa capacidade de geração de resultados. Esse desempenho é favorecido pelo aproveitamento da estrutura física, dos equipamentos e de parte dos recursos humanos já existentes na Alfa Embalagem Ltda., reduzindo significativamente os custos operacionais da nova unidade.

7.6.2 Rentabilidade

A rentabilidade demonstra o retorno financeiro obtido em relação ao investimento inicial realizado para implantação da Unidade de Pronto Entrega.

Fórmula: $\text{Rentabilidade} = (\text{Resultado Líquido} \div \text{Investimento Inicial}) \times 100$

Aplicando os valores:

- Resultado Líquido = R\$ 15.195,00
 - Investimento Inicial = R\$ 37.500,00
- Rentabilidade = 40,52% ao mês

O indicador demonstra que o empreendimento possui elevado potencial de retorno sobre o capital investido, evidenciando que o investimento realizado poderá ser recuperado em um período relativamente curto, desde que as projeções de vendas sejam alcançadas.

7.6.3 Ponto de equilíbrio

O ponto de equilíbrio representa o faturamento mínimo necessário para que as receitas sejam suficientes para cobrir todos os custos fixos da operação.

Como a margem de contribuição projetada é de aproximadamente **63,5%**, temos:

Ponto de Equilíbrio $\approx$ R\$ 3.070,00 por mês

O baixo ponto de equilíbrio evidencia que a Unidade de Pronto Entrega necessita de um volume relativamente reduzido de vendas para cobrir seus custos fixos, fator que reforça a viabilidade econômica da proposta. Esse resultado decorre principalmente do compartilhamento da estrutura física e operacional da Alfa Embalagem Ltda., reduzindo significativamente os custos permanentes da unidade.

7.6.4 Payback

O Payback corresponde ao período necessário para recuperar o investimento inicial realizado.

Fórmula: $\text{Payback} = \text{Investimento Inicial} \div \text{Resultado Líquido Mensal}$

Aplicando os valores:

- Investimento Inicial = R\$ 37.500,00
 - Resultado Líquido = R\$ 15.195,00
- Payback = aproximadamente 2,5 meses

A projeção indica que o investimento inicial poderá ser recuperado em aproximadamente **dois meses e meio** de operação, caso sejam atingidas as receitas estimadas neste plano de negócios. Esse resultado demonstra elevada atratividade financeira e reforça a viabilidade da implantação da Unidade de Pronto Entrega.

8. MATRIZ SWOT

A Análise SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities e Threats), também conhecida como Análise FOFA (Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças), é uma ferramenta de planejamento estratégico utilizada para identificar os fatores internos e externos que podem influenciar o desempenho de uma organização. De acordo com Kotler e Keller (2012), essa ferramenta auxilia na avaliação da posição estratégica da empresa, contribuindo para a formulação de estratégias capazes de potencializar suas forças e oportunidades, ao mesmo tempo em que minimizam as fraquezas e ameaças.

No presente plano de negócios, a Análise SWOT foi elaborada com o objetivo de avaliar a proposta de expansão da Alfa Embalagem Ltda., por meio da implantação de uma unidade comercial especializada na venda de caixas de papelão à pronta entrega no município de Goiana – PE. A ferramenta possibilita compreender os fatores que podem favorecer ou dificultar o sucesso do empreendimento, servindo como base para o planejamento estratégico da empresa.

Figura 8 - Análise SWOT da proposta de expansão da Alfa Embalagem LTDA.



Fonte: Elaborado pelo autor, com Auxílio do ChatGPT (2026).

9. CONCLUSÃO

O presente trabalho teve como objetivo elaborar um plano de negócios para a implantação da Unidade de Caixas de Papelão à Pronta Entrega da Alfa Embalagem Ltda., buscando analisar a viabilidade mercadológica, operacional, estratégica e financeira da proposta de expansão comercial da empresa.

Ao longo do estudo, foi possível identificar que o município de Goiana-PE apresenta um cenário favorável para o desenvolvimento do novo segmento, impulsionado pelo crescimento industrial, pela expansão do comércio eletrônico, pelo aumento dos serviços de delivery e pela necessidade de soluções logísticas cada vez mais rápidas e acessíveis. Esses

fatores reforçam a existência de oportunidades para a comercialização de embalagens de papelão em pequenas quantidades e com disponibilidade imediata.

A pesquisa de mercado realizada com 84 respondentes confirmou a existência de demanda potencial para o empreendimento. Os resultados evidenciaram que a maioria dos participantes utiliza embalagens de papelão com frequência, valoriza principalmente a qualidade e a resistência dos produtos e demonstrou interesse na implantação de uma unidade especializada em pronta entrega. Além disso, observou-se preferência pela realização de pedidos por meio do WhatsApp e pela entrega em domicílio, aspectos que poderão contribuir para o posicionamento competitivo da nova unidade.

Sob o ponto de vista operacional, verificou-se que a Alfa Embalagem Ltda. dispõe de estrutura física, capacidade produtiva, equipe qualificada e experiência consolidada no setor de embalagens, fatores que reduzem significativamente os riscos da implantação da nova unidade. O aproveitamento da infraestrutura existente também contribui para diminuir os investimentos iniciais e aumentar a eficiência operacional do projeto.

Na análise financeira, as projeções elaboradas demonstraram que o investimento estimado apresenta potencial de retorno, indicando viabilidade econômica para a implantação da proposta. Embora os valores apresentados sejam estimativas fundamentadas nas informações disponíveis e possam sofrer alterações conforme as condições do mercado, os indicadores obtidos demonstram que a expansão possui capacidade de gerar resultados positivos e fortalecer a posição competitiva da empresa.

Além dos aspectos financeiros, destaca-se que a proposta proporciona benefícios estratégicos relevantes para a Alfa Embalagem Ltda., como a diversificação do modelo de comercialização, a ampliação da carteira de clientes, o fortalecimento da marca, o aumento da participação no mercado regional e o atendimento de um segmento ainda pouco explorado pela empresa.

Dessa forma, conclui-se que a implantação da Unidade de Caixas de Papelão à Pronta Entrega apresenta potencial de viabilidade mercadológica, operacional e financeira, constituindo uma alternativa consistente para a expansão comercial da Alfa Embalagem Ltda. Espera-se que este plano de negócios possa servir como instrumento de apoio à tomada de decisão dos gestores e contribuir para futuras iniciativas de crescimento da organização, bem como para o desenvolvimento econômico da região onde está inserida.

10. REFERÊNCIAS

AECWEB. **Klabin inaugura expansão de mais de R\$ 400 milhões em Pernambuco.** Disponível em:

<https://www.aecweb.com.br/revista/noticias/klabin-inaugura-expansao-de-mais-de-r-400-milhoes-em-pernambuco/7496>. Acesso em: 17 jul. 2026.

ALFA EMBALAGEM LTDA. **Dados organizacionais, documentos internos, informações operacionais e registros administrativos utilizados na elaboração do plano de negócios.** Goiana – PE, 2026.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios.** 8. ed. São Paulo: Empreende/Alta Books, 2021.

FOLHA DE PERNAMBUCO. **Em 10 anos, Polo Stellantis de Goiana supera 2 milhões de veículos e transforma economia de Pernambuco.** Recife, 2025. Disponível em: <https://www.folhape.com.br/colunistas/fmotors/em-10-anos-polo-stellantis-de-goiana-supera-2-milhoes-de-veiculos-e-transforma-economia-de-pe/54768/>. Acesso em: 17 jul. 2026.

KLABIN S.A. **Relatório Institucional e informações sobre a unidade de Goiana – PE.** Disponível em: <https://klabin.com.br>. Acesso em: 17 jul. 2026.

KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary. **Princípios de marketing.** 18. ed. São Paulo: Pearson, 2023.

TAGLIAPIETRA, Odacir Miguel; CARNIATTO, Irene; BERTOLINI, Geysler. A importância do conhecimento local dos agricultores familiares e demais populações rurais para o desenvolvimento rural sustentável. **Revista Gestão e Desenvolvimento**, Novo Hamburgo, v. 18, n. 2, p. 178-199, maio/ago. 2021. DOI: 10.25112/rgd.v18i2.2470. Disponível em: <https://doi.org/10.25112/rgd.v18i2.2470>. Acesso em: 17 jul. 2026.

MORDOR INTELLIGENCE. **Brazil Corrugated Packaging Market: Size & Share Analysis – Growth Trends & Forecasts (2025–2030).** Hyderabad: Mordor Intelligence, 2025. Disponível em:

<https://www.mordorintelligence.com/pt/industry-reports/brazil-corrugated-packaging-market>. Acesso em: 24 jul. 2026.

ABRE – Associação Brasileira de Embalagem. Comércio eletrônico alavanca demanda por embalagens de papelão e é preciso estar atento à inovação e qualidade. São Paulo, 2025.

Disponível

em:

<https://www.abre.org.br/sem-categoria/comercio-eletronico-alavanca-demanda-por-embalagens-de-papelao-e-e-preciso-estar-atento-a-inovacao-e-qualidade/>. Acesso em: 24 jul. 2026.

APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO DE PESQUISA DE MERCADO

1. Qual é sua ocupação?

- ☐ Empresário(a)
- ☐ Microempreendedor(a) ☐ Funcionário(a)
- ☐ Profissional autônomo(a) ☐ Estudante
- ☐ Outro: _____

2. Você utiliza caixas de papelão em suas atividades profissionais ou pessoais?

- ☐ Sim
- ☐ Não

3. Com que frequência você utiliza embalagens de papelão?

- ☐ Diariamente
- ☐ Semanalmente ☐ Mensalmente ☐ Raramente
- ☐ Nunca

4. Onde você costuma adquirir caixas de papelão?

- ☐ Fabricantes
- ☐ Lojas especializadas
- ☐ Supermercados
- ☐ Internet
- ☐ Reutilização de embalagens
- ☐ Outro: _____

5. Você compraria caixas de papelão à pronta entrega caso estivessem disponíveis em sua região?

- ☐ Sim
- ☐ Não
- ☐ Talvez

6. Quais tipos de caixas você utiliza com maior frequência?

- ☐ Caixas para mudança
- ☐ Caixas para correios e e-commerce
- ☐ Caixas para pizza
- ☐ Caixas para delivery de alimentos
- ☐ Caixas para confeitaria e kit festa
- ☐ Caixas para armazenamento
- ☐ Divisórias e separadores
- ☐ Outros: _____

7. Qual fator considera mais importante ao escolher uma embalagem?

- ☐ Preço
- ☐ Qualidade
- ☐ Resistência
- ☐ Disponibilidade imediata
- ☐ Prazo de entrega
- ☐ Atendimento

8. Quantas caixas de papelão você utiliza, em média, por mês?

- ☐ Até 10 unidades

- ☐ De 11 a 50 unidades
- ☐ De 51 a 100 unidades
- ☐ De 101 a 500 unidades
- ☐ Mais de 500 unidades

9. Você encontra dificuldades para adquirir embalagens de papelão com rapidez na sua região?

- ☐ Sim
- ☐ Não
- ☐ Às vezes

10. Você acredita que existe demanda para uma loja especializada em caixas de papelão à pronta entrega?

- ☐ Sim
- ☐ Não
- ☐ Talvez

11. Em qual cidade você está localizado?

- ☐ Goiana – PE
- ☐ Condado – PE
- ☐ Itambé – PE
- ☐ Igarassu – PE
- ☐ Paulista – PE
- ☐ João Pessoa – PB
- ☐ Outra:

12. Caso existisse uma loja especializada em caixas de papelão à pronta entrega, qual seria sua forma preferida de compra?

- ☐ Retirada no local
- ☐ Entrega em domicílio
- ☐ Pedido por WhatsApp
- ☐ Site ou loja virtual

13. Você recomendaria uma loja especializada em caixas de papelão à pronta entrega para outras pessoas ou empresas?

- ☐ Sim
- ☐ Não
- ☐ Talvez