



ideias de  
negócios

# Beneficiamento da castanha de caju



EMPREENDEDORISMO

## Expediente

**Presidente do Conselho Deliberativo**

José Roberto Tadros

**Diretor Presidente**

Carlos Carmo Andrade Melles

**Diretor Técnico**

Bruno Quick

**Diretor de Administração e Finanças**

Eduardo Diogo

**Unidade de Gestão de Soluções**

Diego Demetrio

**Coordenação**

Luciana Macedo de Almeida

**Autor**

SEBRAE NA

**Projeto Gráfico**

Staff Art Marketing e Comunicação Ltda.

[www.staffart.com.br](http://www.staffart.com.br)

## Sumário

Apresentação de Negócio .....	1
Mercado .....	1
Localização .....	2
Exigências Legais e Específicas .....	4
Estrutura .....	4
Pessoal .....	5
Equipamentos .....	6
Organização do Processo Produtivo .....	8
Automação .....	9
Canais de Distribuição .....	10
Investimentos .....	10
Capital de Giro .....	11
Custos .....	12
Diversificação/Agregação de Valor .....	14
Divulgação .....	14
Informações Fiscais e Tributárias .....	15
Eventos .....	16
Entidades em Geral .....	17
Normas Técnicas .....	17
Glossário .....	17
Dicas de Negócio .....	18
Características Específicas do Empreendedor .....	19
Bibliografia Complementar .....	20
Fonte de Recurso .....	21
Planejamento Financeiro .....	21
Produtos e Serviços - Sebrae .....	21
Sites Úteis .....	21

## 1. Apresentação de Negócio

A presente idéia de negócio apresenta em seu conteúdo as informações básicas para que um empreendedor possa decidir por abrir um negócio de beneficiamento de castanha. Esse trabalho possui diversas dicas e informações para o empreendedor ponderar, por exemplo, sobre localização, tipos de segmento de mercado a ser buscado, números do setor e dicas importantes para montar o negócio. O caju, o pseudofruto, é suculento e rico em vitamina c e ferro. Depois do beneficiamento do caju preparam-se sucos, mel, doces, passas, rapaduras e cajuína.

O seu suco fermenta rapidamente e pode ser destilado para produzir uma aguardente. O fruto propriamente dito é duro e oleaginoso, mais conhecido como castanha de caju, cuja semente é consumida depois do fruto ser assado, para remover a casca, ao natural, salgado ou assado com açúcar. A extração da amêndoa da castanha de caju depois de seca, é um processo que exige tempo, método e mão-de-obra. A castanha-de-caju ainda verde (maturi) também pode ser usada nos pratos quentes.

Este documento não substitui o plano de negócio. Para elaborá-lo procure o Sebrae.

## 2. Mercado

A castanha de caju é hoje um produto de base comum em todas as regiões com um clima suficientemente quente e úmido, repartindo-se por mais de 31 países, para uma produção anual, em 2006, de mais de três milhões de toneladas, segundo números da FAO (Organização das Nações Unidas para a Agricultura e a Alimentação). A área total de cultivo é de 33.900 km<sup>2</sup>, para um rendimento médio de 916 kg/hectare.

Os cinco maiores produtores foram o Vietnã (941.600 toneladas), a Nigéria (636.000 toneladas), a Índia (573.000 toneladas), o Brasil (236.140 toneladas) e a Indonésia (122.000 toneladas), responsáveis por mais de 80% da produção mundial. Nesse agribusiness internacional, a Índia e o Brasil respondem por aproximadamente 90% do processamento e da exportação da castanha industrializada.

Nesse mesmo ano o Brasil exportou cerca 43.231,50 toneladas, quantidade 4% superior a de 2005, quando foram embarcadas 41.856,10 toneladas. Financeiramente o percentual também foi pequeno, cerca de 1%, isto quer dizer que, mesmo com um volume maior exportado, a receita auferida permaneceu quase igual. Segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior – Secex, o montante de recursos envolvidos em 2006 foi de U\$187.537.640,00 FOB, contra 187.126.443,00 em 2005.

A demanda pela ACC brasileira, de acordo com agentes do setor, é dividida da seguinte forma: 15% para o mercado interno (fábricas de sorvete, chocolate, supermercados e padarias) e, 85% (oitenta e cinco por cento) absorvidos pelos

mercados; americano (70%), europeu (10%) e canadense (5%).O beneficiamento final da ACC- amêndoa de castanha de caju, que é a torra, salga e embalagem, é realizada nos países de destino, sendo que o mercado internacional do produto pronto é residual. O Brasil exporta amêndoa pronta para consumo para os países do MERCOSUL em pequenas quantidades.

Os países produtores são também consumidores, mas os mercados mais dinâmicos e rentáveis estão nos países de mais alta renda per capita.Não há dados exatos sobre o consumo mundial de amêndoa de caju, mas os fluxos de comércio podem ser usados como referência.

As importações mundiais de ACC foram de 147,5 mil toneladas em 1998 e seguem com tendência de crescimento. Dentre os mercados consumidores, destacam-se os Estados Unidos e União Européia detendo 78% do total em 1998. O restante divide-se entre Austrália, Japão, Canadá, China e Singapura.

O cajueiro é uma planta bastante resistente, adaptando-se bem a solos arenosos e argilosos. É uma planta de sol pleno e regiões quentes. As pragas mais comuns são: broca-das-pontas (*Anthechara binocularis* Meyrick), que fura os ramos e seca as flores. Traça-da-castanha(*Anacanpsisphytomiella*), que destrói a castanha, secando-a. Pulgão-da-inflorescência (*Aphis gossypii* Glover), que suga a planta e libera uma substância açucarada que propicia o desenvolvimento de fungos. Tripes (*Selenothrips rubrocinctus* Giard), que seca as folhas e inflorescências.

### 3. Localização

Na hora da escolha da localização do seu negócio, que é considerada uma das tarefas mais difíceis, deve-se ter cuidado e atenção. Questões como acesso físico, tráfego de pedestres, número concorrentes no entorno e facilidade para estacionamento devem ser consideradas antes da tomada de uma decisão importante como esta.Ao analisar as condições da localização do seu negócio, é preciso levar em conta outros fatores que, isoladamente ou em conjunto, interfiram negativamente no sucesso do mesmo. Para ter certeza se o local escolhido pela empresa é ou não um boa escolha, observe com atenção as dicas a seguir: - Estabeleça o perfil do consumidor que pretende atingir.

- Defina o produto a ser oferecido.
- Avalie o contrato, as condições de pagamento e o prazo do aluguel.
- Verifique se o preço é compatível com sua capacidade de investimento, com o prazo de retorno e o movimento esperado.
- Observe a facilidade de acesso, a visibilidade, o volume do tráfego, o local para estacionamento, o nível de ruído.

- Verifique as condições de higiene e de segurança.
- Cheque a proximidade de concorrentes e similares.
- Atente para a facilidade de aquisição de matéria-prima e recrutamento de mão-de-obra, ou seja, verifique a existência de mão-de-obra especializada nas imediações do local.
- Verifique se o local atende às especificações do projeto, em termos de área adequada à produção e/ou serviços prestados, proximidade com os mercados consumidores e fornecedores e solicite a busca prévia de localização junto à prefeitura a fim de verificar possíveis impedimentos em relação à montagem do negócio, tendo em vista o plano diretor urbano do município.
- Levante várias alternativas de pontos para poder comparar e definir o melhor lugar para seu negócio.
- Observe o movimento dos locais escolhidos durante vários dias e em horas alternadas.
- Fale com os proprietários dos estabelecimentos vizinhos para tentar descobrir qual é o valor médio de compra dos imóveis da região.
- Verifique a infra-estrutura oferecida
- luz, água, telefone - e as facilidades de acesso.
- Prefira pontos com estacionamento próprio ou nas proximidades.
- Não limite, por preconceito ou comodidade, sua atenção às áreas consideradas nobres. É preciso aprender a olhar o mapa das cidades em toda a sua amplitude e detectar as principais necessidades locais.
- Verifique se há legislação específica em seu município sobre localização de negócios da natureza que você pretende abrir. Outro fator que é importante, e é específico do ramo é a proximidade do local onde está a matéria-prima do local onde se beneficiará a castanha, o que pode onerar os custos de transporte caso a distância seja grande.

Um dado importante é o de que as grandes fábricas trabalham com capacidade ociosa de até cinqüenta por cento. Tais unidades estão concentradas nos Estados do Ceará e Rio Grande do Norte.

Já as pequenas fábricas que operam com corte manual e cozimento da castanha com sistema de vaso cozedor estão implantadas em todos os estados produtores de castanha do Nordeste, com cerca de 120 unidades, e capacidade anual de processar vinte mil toneladas de castanha.

## 4. Exigências Legais e Específicas

É necessário contratar um contador profissional para legalizar a empresa nos seguintes órgãos e também ajudá-lo a escolher a melhor forma de registro e regime tributário.-Junta Comercial do Estado;-Secretaria da Receita Federal (CNPJ);

-Secretaria Estadual de Fazenda (ICMS);

-Prefeitura Municipal, para obter o alvará de funcionamento e ISS (caso seja necessário);

-Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (empresa ficará obrigada a recolher anualmente a Contribuição Sindical Patronal);

-Caixa Econômica Federal, para cadastramento no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”;

-Corpo de Bombeiros Militar (Habite-se)-Obtenção do alvará de licença sanitária

- Adequar às instalações de acordo com o Código Sanitário (especificações legais sobre as condições físicas). Em âmbito federal a fiscalização cabe a Agência Nacional de Vigilância Sanitária, estadual e municipal fica a cargo das Secretarias Estadual e Municipal de Saúde. (quando for o caso).

-Instrução Normativa Nº 62, de 15 de dezembro de 2009, que estabelece o Regulamento Técnico da Amêndoa de Castanha de Caju;

-Serviço de Classificação Vegetal, em cumprimento a Lei Federal Nº 9972/00 e regulamentada pelo Decreto Nº 3664/00, de 17 de novembro de 2000;

## 5. Estrutura

Para um bom aproveitamento do espaço físico de uma mini fábrica de castanha, é necessário reservar um local para o armazenamento das castanhas e outro para as amêndoas embaladas.As operações básicas de beneficiamento da castanha podem ser desenvolvidas em quatro etapas distintas:

1. A limpeza, a classificação por tamanho e o cozimento da castanha realizam-se em área externa, coberta por um toldo. As operações de limpeza e classificação podem, também, ser efetuadas no galpão de armazenagem. A secagem das castanhas para o corte é efetuada sob o sol, em terreiro cimentado.

2. No descasque ou corte, deve-se reservar um espaço para a estocagem das cascas

que serão utilizadas para a extração do líquido da casca, ou ainda, para alimentar o forno e a fornalha.

3. Para a despelliculagem e seleção exige-se um local higiênico, pois a amêndoa, semiprocessada já se encontra exposta ao ambiente. Essa área deve ser isenta de roedores e insetos, visto que o material não embalado pode necessitar ficar estocado de um dia para o outro. As operações requerem também um ambiente com abundância de luminosidade, para facilitar o trabalho.

4. Fritura e embalagem - no caso de amêndoas cruas, a embalagem poderá ser feita na mesma área da seleção, mas, no caso de amêndoas torradas, a operação de fritura deve ser efetuada em ambiente separado. Nessa área, as mesmas condições de luminosidade e higiene devem ser observadas.

## 6. Pessoal

A quantidade de pessoas necessárias para o processo de beneficiamento de castanha dependerá diretamente do volume produzido. Nesse projeto, trabalharemos com um exemplo de produção diária de 550 kg. Para uma produção de 550 kg de castanha por dia, são necessários 18 funcionários no chão de fábrica para executar as diversas etapas de beneficiamento da castanha. Deve-se ter em mente quando da abertura do negócio, se a fábrica vai entregar o produto a terceiros para negociação, ou vai negociar diretamente com o consumidor final.

Nesse caso, se faz necessário a montagem de uma estrutura básica de escritório, a contratação de um profissional com conhecimentos na área administrativa, para exercer a função de gerente e possivelmente, dependendo do volume de trabalho supervisionar, os funcionários da produção, e um auxiliar de escritório. Também se deve ter atenção de como fará o transporte de matérias primas até a fábrica e posteriormente, o serviço de entrega da castanha aos clientes. Se contratará um prestador de serviço para fazer o frete, ou se será melhor adquirir veículos para o transporte das matérias primas e mercadorias. Independente do tamanho e quantidade de pessoas no chão de fábrica, as principais características necessárias são:

- Lavar e desinfetar as mãos antes de qualquer atividade;
- Usarem sempre uniformes limpos e na cor branca, incluindo bonés e tocas;
- Máscaras, luvas e botas e aventais. É interessante que as pessoas tenham treinamento para uso e conservação de equipamentos, redução de desperdícios e higiene pessoal e do local de trabalho.



## 7. Equipamentos

A definição do porte do empreendimento é fundamental para saber a quantidade e os equipamentos necessários para aquisição. Para uma produção de 550 kg de castanha de caju por dia, são necessários os seguintes equipamentos:

- 1 Classificador manual com rotores;
- 1 Vaso cozedor para castanha;
- 7 Máquinas de corte manual;
- 3 Estufas a GLP com bandejas;
- 1 Umidificador para amêndoa;
- 1 Despeliculador manual com tela e escova;
- 5 Mesas para seleção e classificação;
- 1 Fritadeira a gás com cestos em aço inox;
- 1 Centrífuga para extração de óleo;
- 3 Suportes para bandejas em madeira;
- 1 Recravadeira com sistema de injeção a gás.

Fornecedores de máquinas para beneficiamento de castanha de caju: Indústria Santa Cruz End.: Av. Brasília, 691- Centro. Lagarto/SE. Tel.: (79) 3631-2739 / 9923-2632 Site: [www.industriasantacruz.com](http://www.industriasantacruz.com)

APIAGRO - Empresa que atua no fornecimento de máquinas e equipamentos para apicultura e agroindústria, em especial, para a cajucultura (beneficiamento de castanha de caju em escala de minifábrica). Os equipamentos são fabricados seguindo as exigências do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento - MAPA. <http://www.apiagro.com.br> CEMAG S.A. - Fornecedora de máquinas e equipamentos agrícolas e beneficiamento de caju e em especial, equipamentos para beneficiamento de castanha de caju em escala de minifábrica. <http://www.cemag.com.br>

A gestão de estoques no varejo é a procura do constante equilíbrio entre a oferta e a demanda. Este equilíbrio deve ser sistematicamente aferido através de, entre outros, os seguintes três importantes indicadores de desempenho:

Giro dos estoques: o giro dos estoques é um indicador do número de vezes em que o capital investido em estoques é recuperado através das vendas. Usualmente é medido

em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado. Obs.: Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, logicamente em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques.

**Cobertura dos estoques:** o índice de cobertura dos estoques é a indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento.

**Nível de serviço ao cliente:** o indicador de nível de serviço ao cliente para o ambiente do varejo de pronta entrega, isto é, aquele segmento de negócio em que o cliente quer receber a mercadoria, ou serviço, imediatamente após a escolha; demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas, pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não se poder executar o serviço com prontidão.

Portanto, o estoque dos produtos deve ser mínimo, visando gerar o menor impacto na alocação de capital de giro. O estoque mínimo deve ser calculado levando-se em conta o número de dias entre o pedido de compra e a entrega dos produtos na sede da empresa.

O método de extração da amêndoa da castanha de caju utilizado pelos indígenas era a sua torragem direta no fogo, para eliminar o "Líquido da Castanha de Caju" ou LCC; depois do esfriamento a quebra da casca para a retirar a amêndoa. Com a industrialização este método possui mais etapas: lavagem e umidificação, cozimento, esfriamento, ruptura da casca, estufamento. A amêndoa da castanha de caju é rica em fibras, proteínas, minerais (magnésio, ferro, potássio, selênio, cobre e zinco), vitaminas A, D, K, PP e principalmente a E, carboidratos, cálcio, fósforo, sódio e vários tipos de aminoácidos.

Um destes aminoácidos é a arginina que, no metabolismo, transforma-se em óxido nítrico e este, por vez, alarga as artérias e diminui a pressão sanguínea. Desta forma a castanha do caju contribui no combate às doenças cardíacas. A castanha possui uma casca dupla contendo a toxina uruxiol (também encontrada na hera venenosa), um alergênico que irrita a pele. A castanha também possui ácido anacárdico, potente contra bactérias gram-positivas como *Staphylococcus aureus* e *Streptococcus mutans*, que provoca cáries dentárias.

O "Líquido da Castanha de Caju" ou LCC, depois de beneficiado é utilizado em resinas, materiais de fricção, em lonas de freio e outros produtos derivados. Segundo o Núcleo de Tecnologia (NUTEC) da Universidade Federal do Ceará o LCC pode ser utilizado em vernizes, detergente industrial, inseticida e fungicida. Já o engenheiro químico Exedito José de Sá Parente realizou estudos sobre o LCC como combustível, associado ao óleo diesel.

## 8. Organização do Processo Produtivo

O processo inicia-se quando a matéria prima é recebida na fábrica e descarregada nos secadores, com o objetivo de reduzir e uniformizar a umidade, evitar germinação, estrago ou mofo na castanha (Etapa 1).

Após a secagem, a castanha é ensacada em saco de juta e armazenada em galpão, coberto e protegido contra intempéries (Etapa 2).

O processo produtivo inicia-se com a pré limpeza das castanhas in natura, quando estas passarão por peneiras vibratórias e, por um sistema de exaustão, que separa as impurezas leves como areia, pedras, vidro, ferros e resíduos vegetais. (Etapa 3).

Esta mesma peneira classifica as castanhas em 3 tipos: graúda, média e pequena (Etapa 4).

Cada tipo segue para os silos de umidificação, onde serão imersas em água para aumentar a umidade principalmente da casca e torná-la mais resistente ao choque térmico que enfrentará no cozimento (Etapa 5).

Após 72 horas em imersão, a castanha segue para os cozinhadores. A castanha é cozida no próprio óleo que libera, chamado Líquido da Casca da Castanha (LCC) a uma temperatura de 200 a 220°C (Etapa 6).

O banho em LCC, a esta temperatura, faz com que o óleo contido na castanha seja liberado. Após o cozimento, a castanha é centrifugada e resfriada através de uma calha vibratória perfurada, tornando-se, assim, enxuta, para poder prosseguir no processo (Etapa 7) .

O óleo (LCC) extraído é bombeado, filtrado e armazenado em tanques apropriados (Etapa 8).

A castanha de caju é acondicionada em pequenos silos, por aproximadamente duas horas, para diminuição da temperatura e recuperação da umidade do meio ambiente. Desta forma, garante-se a consistência da amêndoa (ainda no interior da casca) e previne-se a quebra da amêndoa na fase do corte da casca (Etapa 9).

A castanha, ainda com casca, é conduzida através de elevadores e colocada nos decorticadores (máquinas de quebra da casca). Dentro destes, é lançada fortemente contra as paredes da máquina, quebrando-se, assim, a casca, liberando as amêndoas, que serão separadas da casca através de ventiladoras e peneiras (Etapa 10).

A amêndoa, depois de separada da casca é estufada a uma temperatura de 80° C, para redução de umidade, tornando possível extrair, com maior facilidade, a película que a envolve (Etapa 11).

Segue, então, para a máquina despeliculadora (Etapa 12), para a retirada da película fina que envolve a amêndoa, através de atrito e exaustão, em bandeja perfurada vibratória. Após despeliculamento, a castanha segue para o processo de seleção, por máquinas eletrônicas (Etapa 13), onde serão separadas por cores (tipos 1, 2, 3 e 4).

Depois de selecionadas, passarão pela classificação, manual (Etapa 14), onde circularão nas esteiras rotativas, com as operárias classificando cada tipo, por tamanho (inteiras e pedaços grandes de diferentes categorias), obedecendo às especificações internacionais (vide normas da AFI 2).

Por último, as castanhas são submetidas a uma revisão (Etapa 15), para garantir a qualidade do produto.

Todas as esteiras de classificação, seleção e revisão, são providas de imãs, para eliminar qualquer risco de material estranho que possa vir com a castanha. Da etapa dez, em diante, poderão ser produzidos pequenos pedaços (granulados).

Os grânulos podem advir de três ocorrências: quebra natural no processo, quebra nas esteiras e na colocação dos monoblocos e, por moagem de castanhas ou pedaços maiores. Porém, o grande objetivo do processo produtivo é alcançar o maior número possível de castanhas inteiras, evitando a quebra, redutora do seu valor comercial.

A amêndoa crua pode ser destinada à embalagem e ou torragem. Poderá, no final do processo, ser embalada a vácuo, com injeção de CO<sub>2</sub>, em sacos aluminizados PET/PE/BOPP e acondicionados em caixas de papelão, de 22,68 kgs ou em duas latas de alumínio acondicionadas em caixa de papelão com peso total de 22,68kg. O primeiro tipo é embalado a vácuo e o segundo com injeção de CO. O produto acabado é estocado e empilhado em depósito protegido contra intempéries, aguardando a ordem de venda do setor comercial para a sua expedição. A castanha destinada à torragem pode ser inteira ou granulada. A inteira é torrada em gordura hydrogenada de algodão, resfriada, analisada e embalada. A granulada crua é encaminhada para o setor de torragem a seco, onde será torrada em torradores a seco, sendo transferida, em seguida, por uma esteira, para a mesa de resfriamento. Logo depois, passará por peneiras e máquinas de seleção de impurezas e pelo detector de metais. Finalmente é embalada.

## 9. Automação

Existe uma série de equipamentos que são necessários para a produção a partir de determinada quantidade de castanha de caju.

A necessidade e o grau de automação estão diretamente ligados ao porte do empreendimento que se pretende montar. Além das máquinas para a produção propriamente dita da castanha, sugerimos a aquisição de computadores, móveis e equipamento para montagem do escritório.

Para efetuar a automação de todos os processos de uma empresa de beneficiamento de castanha deve-se buscar no mercado um software amigável para auxiliar na gestão integrada da empresa.

Ressalta-se que a empresa é uma parte integrante da vida do empreendedor, portanto, conhecer todos os seus atos e fatos será de fundamental importância, já que uma empresa bem gerida estará bem encaminhada rumo ao sucesso empresarial.

Faz-se necessário, também instalação de internet, que é uma ferramenta que pode gerar diversos benefícios de comunicação e informação.

## 10. Canais de Distribuição

Para fábricas de beneficiamento de castanha de caju, os canais de distribuição são empresas locais, regionais, nacionais e internacionais.

A amêndoa da castanha de caju pode ser comercializada semibeneficiada (não torrada) ou torrada, com ou sem tempero (ex. sal, pimenta) e coberta (ex. chocolate, iogurte), dependendo da sua utilização pelo consumidor final, como aperitivo associado ao consumo de bebidas alcoólicas ou como merenda, ou por indústrias na forma de ingredientes para outros produtos alimentícios, como sorvetes, tortas e bombons de chocolates.

A embalagem a granel, destinada à exportação, é feita quase sempre para a amêndoa semibeneficiada, a vácuo com injeção de gás carbônico em sacos metalizados ou em latas metálicas. Já a embalagem fracionada para o varejo, da amêndoa semibeneficiada ou torrada/ temperada, pode ser em potes de vidro ou de plástico, em sacos plásticos, em sacos metalizados ou em latas metálicas, entre 50 g até 1 kg, com a marca dos processadores ou dos embaladores.

## 11. Investimentos

Apresentamos uma relação de itens a serem empregados na montagem de um empreendimento de beneficiamento de castanha e seus valores de referência. O valor do investimento inicial irá variar conforme o porte do empreendimento, o percentual de produção própria e da formação do estoque inicial.

Para uma produção de 550 kg de castanha de caju por dia, são necessários os seguintes investimentos:

- 1 Classificador manual com rotores: R\$ 5.000,000
- 1 Vaso cozedor para castanha: R\$ 3.600,000
- 7 Máquinas de corte manual: R\$ 5.000,000
- 3 Estufas a GLP com bandejas: R\$ 19.500,000
- 1 Umidificador para amêndoa: R\$ 3.600,000
- 1 Despeliculador manual com tela e escova: R\$ 3.000,000
- 5 Mesas para seleção e classificação: R\$ 15.000,000
- 1 Fritadeira a gás com cesto em aço inox: R\$ 3.000,000
- 1 Centrífuga para extração de óleo: R\$ 7.000,000
- 3 Suportes para bandejas em madeira: R\$ 3.000,000
- 1 Recravadeira com sistema de injeção a gás: R\$ 9.000,00

**Investimento total: R\$ 76.700,00**

## 12. Capital de Giro

Capital de giro é o montante de recursos financeiros que a empresa precisa manter para garantir fluidez dos ciclos de caixa. O capital de giro funciona com uma quantia imobilizada no caixa (inclusive banco) da empresa para suportar as oscilações de caixa.

O capital de giro é regulado pelos prazos praticados pela empresa, são eles: prazos médios recebidos de fornecedores (PMF); prazos médios de estocagem (PME) e prazos médios concedidos a clientes (PMCC).

Quanto maior o prazo concedido aos clientes e quanto maior o prazo de estocagem, maior será sua necessidade de capital de giro. Portanto, manter estoques mínimos regulados e saber o limite de prazo a conceder ao cliente pode melhorar muito a necessidade de imobilização de dinheiro em caixa.

Se o prazo médio recebido dos fornecedores de matéria-prima, mão-de-obra, aluguel, impostos e outros forem maiores que os prazos médios de estocagem somada ao prazo médio concedido ao cliente para pagamento dos produtos, a necessidade de capital de giro será positiva, ou seja, é necessária a manutenção de dinheiro disponível para suportar as oscilações de caixa. Neste caso um aumento de vendas implica também em um aumento de encaixe em capital de giro. Para tanto, o lucro apurado da empresa deve ser ao menos parcialmente reservado para complementar esta necessidade do caixa.

Se ocorrer o contrário, ou seja, os prazos recebidos dos fornecedores forem maiores que os prazos médios de estocagem e os prazos concedidos aos clientes para pagamento, a necessidade de capital de giro é negativa. Neste caso, deve-se atentar para quanto do dinheiro disponível em caixa é necessário para honrar compromissos de pagamentos futuros (fornecedores, impostos). Portanto, retiradas e imobilizações excessivas poderão fazer com que a empresa venha a ter problemas com seus pagamentos futuros.

Um fluxo de caixa, com previsão de saldos futuros de caixa deve ser implantado na empresa para a gestão competente da necessidade de capital de giro. Só assim as variações nas vendas e nos prazos praticados no mercado poderão ser geridas com precisão. O desafio da gestão do capital de giro deve-se, principalmente, à ocorrência dos fatores a seguir:

- a) Variação dos diversos custos absorvidos pela empresa;
- b) Aumento de despesas financeiras, em decorrência das instabilidades desse mercado;
- c) Sazonalidade de demanda pelo mercado;
- d) Baixo volume de vendas;
- e) Inadimplência por parte dos clientes;
- f) Pagamento das parcelas de possíveis financiamentos, tanto em relação à aquisição de maquinário e mobiliário;
- g) Aumento do custo de aquisição de matéria-prima;
- h) Prazo de compra de matéria-prima com descaixe com o prazo de vendas a prazo;
- i) Perda de matéria-prima no processo produtivo ou matéria-prima de baixa qualidade, provocada especialmente por uma seleção questionável dos papéis recebidos para reciclagem;
- j) Altos níveis de estoque, tanto de matéria-prima quanto de produtos acabados. O empreendedor deverá ter um controle orçamentário rígido de forma a não consumir recursos sem previsão.

No caso de empresas de beneficiamento de castanha, o quesito estoque deve ser bem analisado, devido à produção do caju ser sazonal e ser necessário ter capital de giro para comprar na safra e estocar para produzir a castanha durante todo o ano.

Um bom número, que pode ser melhor analisado com um estudo mais detalhado do negócio, gira em torno de 40 a 60% do total de ativos da empresa.

## 13. Custos

São todos os gastos realizados na produção de um bem ou serviço e que serão incorporados posteriormente no preço dos produtos ou serviços prestados, como: aluguel, água, luz, salários, honorários profissionais, despesas de vendas, matéria-

prima e insumos consumidos no processo de produção, depreciação de maquinário e instalações.

O cuidado na administração e redução de todos os custos envolvidos na compra, produção e venda de produtos ou serviços que compõem o negócio, indica que o empreendedor poderá ter sucesso ou insucesso, na medida em que encarar como ponto fundamental a redução de desperdícios, a compra pelo melhor preço e o controle de todas as despesas internas. Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado final do negócio.

Os custos para abrir uma empresa de beneficiamento de castanha devem ser estimados considerando os itens abaixo:

1. Salários, comissões (caso tenha vendedores internos e/ou externos) e encargos Salário mínimo R\$ 510,00 + 75% impostos;
2. Tributos, impostos, contribuições e taxas;
3. Aluguel, taxa de condomínio, segurança R\$ 2.000,00;
4. Água, Luz, Telefone e acesso a internet R\$ 450,00;
5. Produtos para higiene e limpeza da empresa e funcionários R\$ 130,00;
6. Fardamento para os funcionários envolvidos na produção R\$ 600,00;
7. Recursos para manutenção;
8. Valores para quitar possíveis financiamentos de máquinas e construções (Capital de giro);
9. Assessoria contábil R\$ 510,00;
10. Propaganda e Publicidade da empresa 1% da receita líquida);
11. Aquisição de matéria-prima;
12. Despesas com vendas;
13. Despesas com estocagem e transporte.

OBS: Os valores citados acima são valores REFERENCIAIS aproximados, podendo haver variações de cidade para cidade.



## 14. Diversificação/Agregação de Valor

Pode-se agregar valor à castanha de caju através da diversificação do produto. Existem inúmeras formas de se beneficiar esse produto. A amêndoa da castanha de caju pode ser comercializada semibeneficiada (não torrada) ou torrada, com ou sem tempero (ex. sal, pimenta) e coberta (ex. chocolate, iogurte), dependendo da sua utilização pelo consumidor final, como aperitivo associado ao consumo de bebidas alcoólicas ou como merenda, ou por indústrias na forma de ingredientes para outros produtos alimentícios, como sorvetes, tortas e bombons de chocolates. Além disso, as amêndoas quebradas ou em pó podem ser aproveitadas pela indústria.

Da castanha, além da amêndoa, principal produto da industrialização do caju, são obtidos o líquido da casca da castanha – matéria prima básica para a fabricação de vernizes, tintas, plásticos, lubrificantes, inseticidas – e o tanino, que é obtido da película da amêndoa, utilizado com grande aplicação na indústria química.

## 15. Divulgação

Vivemos uma era de forte competição em todos os setores da economia, jamais houve tanta oferta de produtos e serviços. Os consumidores, por sua vez, estão mais informados e exigentes do que nunca.

A disputa pelo cliente é cada dia mais acirrada e, para vencer nesse ambiente, antes de tudo é fundamental tornar a empresa e seus produtos conhecidos pelos potenciais compradores.

Durante o processo de escolha de um produto ou serviço, mais precisamente no momento da decisão de compra, quanto mais conhecida for a empresa, maior sua chance de ser a escolhida.

Do mesmo modo, empresas que divulgam melhor seus produtos reduzem a necessidade de oferecer grandes descontos para atrair os consumidores.

Há várias formas de divulgação de um negócio ou marca, que são: panfletos, ímãs, propagandas em jornais, revistas, guias, TV e também há a assessoria de imprensa. Contudo, para cada tipo de negócio ou de empresa, há uma forma adequada de divulgação.

Cuidado com a escolha na divulgação. Uma divulgação inadequada pode não gerar o retorno esperado e levar a empresa à falência. Porém, se a divulgação for superdimensionada e gerar uma procura maior que a esperada também será prejudicial, pois, o empresário não dará conta da demanda, atrasando as entregas e maculando a sua imagem quanto à pontualidade na entrega do serviço.

O conselho mais óbvio a ser dado é: na hora de fazer a divulgação da sua marca, procure um profissional do ramo para estudarem juntos quais são as melhores opções de divulgação de acordo com o orçamento da sua empresa.

## 16. Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de BENEFICIAMENTO DE CASTANHA DE CAJU, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 1031-7/00 como a atividade de beneficiamento da castanha-de-caju e castanha-do-pará, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa, R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais) para empresa de pequeno porte e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no Portal do SIMPLES Nacional (<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/>):

- IRPJ (imposto de renda da pessoa jurídica);
- CSLL (contribuição social sobre o lucro);
- PIS (programa de integração social);
- COFINS (contribuição para o financiamento da seguridade social);
- ICMS (imposto sobre circulação de mercadorias e serviços);
- INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa a parte patronal).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do SIMPLES Nacional, para esse ramo de atividade, variam de 4% a 11,61%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo SIMPLES Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

Se o Estado em que o empreendedor estiver exercendo a atividade conceder benefícios tributários para o ICMS (desde que a atividade seja tributada por esse imposto), a alíquota poderá ser reduzida conforme o caso. Na esfera Federal poderá ocorrer redução quando se tratar de PIS e/ou COFINS.

Se a receita bruta anual não ultrapassar a R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais), o empreendedor, desde que não possua e não seja sócio de outra empresa, poderá optar pelo regime denominado de MEI (Microempreendedor Individual). Para se enquadrar no MEI o CNAE de sua atividade deve constar e ser tributado conforme a

tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 - Anexo XIII  
(<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/resolucao/2011/CGSN/Resol94.htm>).  
Neste caso, os recolhimentos dos tributos e contribuições serão efetuados em valores fixos mensais conforme abaixo:

I) Sem empregado

- 5% do salário mínimo vigente - a título de contribuição previdenciária do empreendedor;
  - R\$ 1,00 mensais de ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias.
- II) Com um empregado: (o MEI poderá ter um empregado, desde que o salário seja de um salário mínimo ou piso da categoria)

O empreendedor recolherá mensalmente, além dos valores acima, os seguintes percentuais:

- Retém do empregado 8% de INSS sobre a remuneração;
  - Desembolsa 3% de INSS patronal sobre a remuneração do empregado.
- Havendo receita excedente ao limite permitido superior a 20% o MEI terá seu empreendimento incluído no sistema SIMPLES NACIONAL.

Para este segmento, tanto ME, EPP ou MEI, a opção pelo SIMPLES Nacional sempre será muito vantajosa sob o aspecto tributário, bem como nas facilidades de abertura do estabelecimento e para cumprimento das obrigações acessórias.

Fundamentos Legais: Leis Complementares 123/2006 (com as alterações das Leis Complementares nºs 127/2007, 128/2008 e 139/2011) e Resolução CGSN - Comitê Gestor do Simples Nacional nº 94/2011.

## 17. Eventos

CajuMel – Feira do agronegócio do Caju e do Mel, realizada no fim do mês de novembro em Ocara/CE;

Caju Nordeste - Seminário anual dedicado ao setor da cajucultura. O evento se realiza em municípios do Nordeste do Brasil.

Festa da Castanha – Realizada no segundo final de semana de novembro em Itau/RN;

## 18. Entidades em Geral

CajuMel – Feira do agronegócio do Caju e do Mel, realizada no fim do mês de novembro em Ocara/CE;

Caju Nordeste - Seminário anual dedicado ao setor da cajucultura. O evento se realiza em municípios do Nordeste do Brasil.

Festa da Castanha – Realizada no segundo final de semana de novembro em Itau/RN; ENTIDADES EM GERAL EMBRAPA – Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária Site: [www.embrapa.br](http://www.embrapa.br) ABIA -Associação Brasileira das Indústrias da Alimentação Av. Brig. Faria Lima, 1.478 11º andar 01451-001 São Paulo - SP Telefone: (11) 3030.1353 Fax: (11) 3814.6688 [abia@abia.org.br](mailto:abia@abia.org.br) ANVISA -Agência Nacional de Vigilância Sanitária <http://www.anvisa.gov.br>

## 19. Normas Técnicas

INSTRUÇÃO NORMATIVA/SARC Nº 010, DE 26 DE AGOSTO DE 2003, que resolve Aprovar as Normas Técnicas Específicas para a Produção Integrada de Caju – NTEPI Caju.

INSTRUÇÃO NORMATIVA No- 62, DE 15 DE DEZEMBRO DE 2009.

O MINISTRO DE ESTADO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO, no uso da atribuição que lhe confere o art. 87, parágrafo único, inciso II, da Constituição, tendo em vista o disposto na Lei nº 9.972, de 25 de maio de 2000, no Decreto nº 6.268, de 22 de novembro de 2007, na Portaria nº 381, de 28 de maio de 2009, e o que consta do Processo nº 21000.000926/2009-11, resolve: Art. 1º Estabelecer o Regulamento Técnico da Amêndoa da Castanha de Caju, definindo o seu padrão oficial de classificação, com os requisitos de identidade e qualidade, a amostragem, o modo de apresentação e a marcação ou rotulagem na forma dos Anexos I, II, III e IV à presente Instrução Normativa.

## 20. Glossário

Alergênico: Que induz alergia. Que age como um alérgeno.

Aluminizado: Recoberto (vidro de espelho ou outro material) com uma fina camada de alumínio.

Castanha: Fruto do castanheiro, comestível, muito rico em amido. // Castanha de caju: fruto do cajueiro.

Cozedor: Que coze. Aquele que coze.

Despeliculagem: retirada da película da casca

Oleaginoso: Da natureza do óleo; oleoso. / Que contém ou fornece óleos.

## 21. Dicas de Negócio

- Manter uma política de valorização dos seus funcionários;
- Mantenha uma boa rede de contatos;- Inspire sempre a motivação nos seus colaboradores;
- Tentar sempre reduzir custos, mas ter cuidado pra não comprometer a qualidade do produto;
- Montar uma rede de fornecedores de matéria-prima, visando não ter dificuldades com esse importante e fundamental item;
- Para esse segmento o fornecimento de energia elétrica é fundamental, por isso mesmo deverá ser suficiente e ininterrupto;
- Deve buscar sempre ter disponibilidade de mão-de-obra para processamento e ampliação de produção;
- Estar muito próximo dos meios de escoamento da produção e chegada de matéria-prima;
- Estar atento com o mercado;
- Conhecer e avaliar novos equipamentos, capazes de produzir com alta qualidade e baixos custos operacionais, tornando seu produto competitivo no mercado;
- Manter e melhorar o padrão de qualidade e uniformidade do produto;
- Observar os aspectos legais que envolvem o empreendimento, tais como registros e inscrições nos órgãos públicos pertinentes;
- Preparar-se para a condução do negócio através do desenvolvimento de suas habilidades gerenciais e da formação dos seus funcionários.
- Manter seus funcionários sempre treinados e atualizados sobre seus produtos;

-Reservar parte do seu orçamento para divulgação dos seus produtos;

## 22. Características Específicas do Empreendedor

O empreendedor deve reunir algumas das seguintes características:

- Pesquisar e observar permanentemente o mercado onde está instalado, promovendo ajustes e adaptações no negócio;
- Acompanhar o desempenho dos concorrentes;
- Ter facilidade para identificar fornecedores para o seu negócio;
- Saber negociar, vender e manter clientes satisfeitos;
- Ter visão clara de onde quer chegar;
- Planejar e acompanhar o desempenho da empresa;
- Ter coragem para assumir riscos calculados;
- Estar sempre disposto a inovar e promover mudanças;
- Ter grande capacidade para perceber novas oportunidades e agir rapidamente para aproveitá-las.
- Saber utilizar recursos existentes de forma racional e econômica;
- Manter ambiente de trabalho limpo e organizado;
- Planejar e programar a produção diária, determinando operações e etapas a serem realizadas, recursos necessários e custos previstos;
- Prever pontos críticos inerentes aos processo de fabricação de farinha de mandioca;
- Elaborar orçamentos;
- Selecionar e preparar máquinas, equipamentos, utensílios e materiais a serem utilizados;
- Selecionar, pesar e medir insumos;
- Interagir com pessoas envolvidas no processo;

- Ser bom comunicador, simpático, atencioso com os clientes;
- Gostar e conhecer bem o ramo de negócio;
- Saber administrar todas as áreas internas da empresa;
- Ter habilidade para liderar sua equipe de profissionais;
- Boa presença – apresentação – higiene pessoal.- Estar sempre à busca de oportunidades;
- Ter iniciativa;
- Ter persistência;
- Comprometimento;
- Exigência de qualidade e eficiência;
- Correr riscos calculados;
- Saber estabelecer metas;
- Buscar informações;
- Planejar e monitorar sistematicamente;
- Capacidade de persuasão e de formar rede contatos;
- Independência e autoconfiança.

## 23. Bibliografia Complementar

ANVISA - Agência Nacional de Vigilância sanitária, 2010. Legislação em vigilância sanitária. Disponível em <http://e-legis.bvs.br/leisref/public/home.php>. Acesso em 19 de Maio de 2010 as22:35h;

CARBAJAL, A. C. R.; SILVA JÚNIOR, N. Castanha de caju: recomendações práticas para a melhoria da qualidade. Fortaleza: SEBRAE/CE: Embrapa Agroindústria Tropical, 2003. 16 p.

EMBRAPA – Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária, 2010. [www.cnpmf.embrapa.br/pdu.pdf](http://www.cnpmf.embrapa.br/pdu.pdf) . Acesso em 18 de Maio de 2010;

FIGUEIREDO, R. W. LIMA, A. C.; PAIVA, F. F. de A.; BASTOS, M. do S. R.; MELO, Q.

M. S.; FREIRE, F. das C. O.; ALVES, R. E. Colheita e pós-colheita da castanha. In: ALVES, R. E. ; FILGUEIRAS, H. A. C. (Ed) Caju: Pós-colheita.

Brasília: Embrapa Informação Tecnológica; Fortaleza: Embrapa Agroindústria Tropical; Brasília: Informação tecnológica, 2002. p. 30 - 36.(Frutas do Brasil,31).

OLIVEIRA, V. H. (Ed.) Normas técnicas e documentos de acompanhamento da produção integrada de caju. Fortaleza: Embrapa Agroindústria Tropical, 2003. 75p. (Embrapa Agroindústria Tropical. Documentos, 66). PARENTE, J. I. G.; OLIVEIRA, V. H. Manejo da cultura do cajueiro. In: ARAÚJO, J. P. P.; SILVA, V. V. (Org.). Cajucultura: modernas técnicas de produção. Fortaleza: EMBRAPA-CNPAT, 1995. p.203-247.

## 24. Fonte de Recurso

## 25. Planejamento Financeiro

## 26. Produtos e Serviços - Sebrae

## 27. Sites Úteis