

# SUPERAMA

**POTENCIALIDADES REGIONAIS  
ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICA**

**GUARANÁ**

**Sumário Executivo**

© 2003. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior  
Superintendência da Zona Franca de Manaus SUFRAMA  
Superintendência Adjunta de Planejamento e Desenvolvimento Regional  
Coordenação de Identificação de Oportunidades de Investimentos  
Coordenação Geral de Comunicação Social

Qualquer parte desta obra poderá ser reproduzida desde que citada a fonte

**Ministro**

Luiz Fernando Furlan

**Superintendente**

Flávia Skrobot Barbosa Grosso

**Superintendente Adjunto de Administração**

Francisco de Souza Rodrigues

**Superintendente Adjunto de Planejamento**

Isper Abraham Lima

**Diretora de Planejamento**

Eliany Maria de Souza Gomes

**Superintendente Adjunto de Projetos, em Exercício**

Oldemar Iank

**Superintendente Adjunto de Operações**

José Nagib da Silva Lima

**Elaboração:**

Instituto Superior de Administração e Economia ISAE/Fundação Getúlio Vargas (FGV)

Coordenação: Valdeneide de Melo Parente - Economista

Pesquisadores: Aristides da Rocha Oliveira Júnior - Economista

Alcides Medeiros da Costa - Engenheiro Agrônomo

**SUFRAMA**

1. Zona Franca de Manaus: Potencialidades - Estudo de Viabilidade Econômica
2. SUFRAMA Potencialidades - Estudo de Viabilidade Econômica
3. Potencialidades - Estudo de Viabilidade Econômica
4. Vol. 6 - Guaraná

Superintendência da Zona Franca de Manaus - Suframa  
Rua Ministro João Gonçalves de Souza, s/s Distrito Industrial  
CEF.: 69.075-830 Manaus Amazonas

Endereço eletrônico: [www.suframa.gov.br](http://www.suframa.gov.br)  
e-mail: [copor@suframa.gov.br](mailto:copor@suframa.gov.br) - [codec@suframa.gov.br](mailto:codec@suframa.gov.br)

# SUMÁRIO

---

<b>1. Introdução .....</b>	<b>2</b>
<b>2. Situação Atual .....</b>	<b>2</b>
<b>3. Potencialidades de Mercado .....</b>	<b>5</b>
<b>4. Caracterização dos Empreendimentos e dos Produtos ...</b>	<b>6</b>
<b>5. Indicadores de Viabilidade Econômica-financeira .....</b>	<b>10</b>
<b>6. Incentivos Fiscais e Financeiros .....</b>	<b>12</b>

# 1. Introdução

---

Um dos produtos típicos da biota amazônica mais conhecidos no Brasil e no exterior, o guaraná ainda é um produto exclusivamente brasileiro e muito apreciado por suas qualidades energéticas e gastronômicas. Entretanto, sua origem amazônica (e no estado do Amazonas, em particular) não impediu que a concentração espacial de sua produção se transferisse desta região para a Bahia, hoje o maior e mais produtivo estado guaranaicultor do Brasil. A diferença de produtividade se explica pela utilização, pelos produtores baianos, de técnicas básicas de cultivo, ainda pouco utilizadas pelos seus pares no Amazonas. Mesmo assim, o cenário atual indica o crescimento sustentado da produção e da produtividade de guaraná em sementes no Amazonas, com base na distribuição de mudas de guaraná resistentes a doenças e de alta produtividade pela EMBRAPA-AM e na implantação de projetos empresariais de cultivo que tendem a adotar padrões agrícolas tecnificados.

A comercialização do guaraná é feita em *ramas* (sementes torradas), seja para exportação, seja para a sua agroindustrialização. Desta última pode-se obter o *xarope (concentrado)* para consumo direto como bebida energética (ao ser misturado à água) ou para a produção industrial de bebidas refrigerantes gaseificadas, o *bastão* (também denominado de rolo ou barra) para ralar e obter o pó para misturar à água e beber, ou o próprio *pó* já acondicionado em frascos, cápsulas gelatinosas ou sachês, também utilizado na preparação caseira de uma bebida energética ou ingerido puro como tônico. Os produtos finais de maior difusão e aceitação pelos mercados brasileiro e estrangeiro ainda são os refrigerantes gaseificados à base de guaraná. Porém, a transformação industrial do guaraná em xarope, bastão, artesanato e, principalmente, em pó, abre amplas perspectivas mercadológicas para investidores com foco no crescente mercado regional e brasileiro.

Assim, o presente estudo contempla dois segmentos da cadeia produtiva do guaraná - o plantio empresarial e a agroindústria de pó de guaraná embalado para consumo alimentar e medicinal -, adotando por premissa geral a de que o plantio abastecerá a agroindústria do pó de guaraná com uma quantidade de matéria-prima equivalente ao ponto de nivelamento industrial.

## 2. Situação Atual

---

O Brasil é, praticamente, o único produtor de guaraná do mundo. A produção concentrou-se durante muito tempo no estado do Amazonas, em razão de ser a

terra natal da espécie. Estima-se a produção atual de ramas de guaraná no país em torno de 4.300 toneladas/ano. Também se estima que dessa produção, 70% seja absorvido pelas indústrias de refrigerantes gaseificados, sob a forma de xarope, enquanto que os 30% restantes são comercializados sob a forma de xarope, pó, bastão, extrato para consumo interno e para a exportação. O Amazonas já há muito tempo deixou de ser o maior produtor nacional, conforme revelam os dados do IBGE dispostos na Tabela 1, sendo ultrapassado pela Bahia nos quesitos “produção” e “produtividade”, e pelo Mato Grosso em “produtividade” somente. Tais diferenças substantivas de produtividade referem-se ao fato de o sistema de produção adotado na Bahia e Mato Grosso utilizar a combinação de grandes áreas de monocultivo, irrigação, uso intensivo de defensivos agrícolas, etc.

*Tabela 1. Brasil. Produção e produtividade de guaraná em sementes*

Estado	1998		1999		2000		2001 (**)	
	Produção (t)	Rendimento (kg/ha)						
Acre	35	200	41	200	47	200	50	397
Amazonas	1354	234	2370	306	899	196	542	122
Bahia	1828	496	2549	516	2770	478	2816	482
Mato Grosso	335	577	194	276	390	395	409	419
Pará	22	440	162	870	43	361	49	380
Rondonia	69	343	125	403	125	405	-	-
<b>TOTAL (*)</b>	<b>3643</b>	<b>381,7</b>	<b>5441</b>	<b>428,5</b>	<b>4274</b>	<b>339,2</b>	-	-

**Fontes dos dados brutos: FIBGE – Produção Agrícola Municipal**

Elaboração: ISAE-FGV

(\*) No quesito “rendimento”, o Total refere-se à média aritmética dos estados produtores no Brasil.

(\*\*) Dados parciais, ainda em processo de consolidação.

- Dados não disponíveis

Dentro do Estado do Amazonas, só o município de Maués, a 356 km de Manaus, produziu cerca de 200 toneladas em 2001, concentrando 37% da produção estadual do guaraná neste mesmo ano. Esta produção de Maués está distribuída por, aproximadamente 2.600 produtores, em 2.427 ha de área plantada. No município de Presidente Figueiredo, já existem hoje 80 hectares plantados e algo em torno de 700 hectares planejados, a curto prazo, por empreendimentos privados. Considerando-se que a EMBRAPA trabalha, desde o fim dos anos 90, com pesquisas experimentais de clonagem de mudas de guaranaizeiro resistentes a doenças e de alta produtividade (entre 400 e 600 kg/hectare), as quais estão sendo distribuídas, desde 2000, para os guaranaicultores, delinea-se um cenário de elevação consistente da oferta de sementes de guaraná em um futuro próximo, e com maior produtividade por hectare.

Os produtores de guaraná em rama de Maués encaminham sua produção, atualmente, para quatro canais distintos de comercialização (Quadro 1). O primeiro deles é a venda para as indústrias de bebidas localizadas em Manaus, especialmente a AMBEV, que manufatura o xarope a ser consumido em suas fábricas de refrigerantes em Manaus (marcas BRAHMA e ANTARCTICA). Só esta empresa absorve aproximadamente 70% do guaraná em sementes anualmente produzido em Maués, equivalente, em 2000, a 168 toneladas e, em 2001, a 140 toneladas de matéria-prima processada.

*Quadro 1. Canais de comercialização do guaraná de Maués - 1999*

Produto	Canal / Destino	Quantidade	% do total
		(em Kg)	
Sementes torradas (ramas)	Indústria de refrigerantes / Manaus-AM	200.000	71,4
Sementes torradas (ramas)	Exportações / Japão	1.342	0,5
Pó	Exportações oficiais / Mato Grosso	2.452	0,8
Bastões	Exportações oficiais / Mato Grosso	15.398	5,5
Ramas + Pó + Bastões	Exportações não declaradas (estimativa) / Mato Grosso	60.808	21,8
<b>TOTAIS</b>		<b>280.000</b>	<b>100</b>

**Fonte dos dados brutos:** Ministério da Agricultura – Manaus/AM

**Elaboração:** ISAE/FGV

O segundo canal de comercialização é a exportação direta das sementes para o Japão; o terceiro é a exportação não oficial para Mato Grosso das sementes e o quarto é a venda das ramas para os cerca de 20 moinhos beneficiadores de guaraná em Maués, sendo que todos produzem bastões e somente 3 produzem o pó. Os bastões são destinados ao consumo interno do próprio município, à revenda para Manaus e ao estado do Mato Grosso. Ofertaram, em 2000, um volume aproximado de 100 toneladas de guaraná em bastões, o que representou cerca de 1 milhão de unidades (1 bastão = 100 gramas). Já o pó de guaraná destina-se a Manaus, sendo embalado pela indústria de fitofármacos. Este canal representa 30% da oferta anual de guaraná em rama, assim dividido: os bastões absorveram 20%, ou seja, 48 toneladas em 2000 e 40 toneladas em 2001; já o pó absorveu 10%, isto é, 24 toneladas em 2000 e 20 toneladas em 2001.

Os principais problemas da produção de guaraná podem ser assim sumarizados:

- Baixa produtividade dos plantios, tendo em vista a resistência dos guaranaicultores em aplicar as modernas técnicas de cultivo (especialmente a seleção de boas mudas e a aplicação dos tratamentos culturais)

recomendados). Os produtores condicionam a adoção dessas técnicas à elevação do preço de mercado do guaraná em sementes.

- Elevado preço das mudas clonadas de guaraná para os pequenos produtores (R\$ 3,00).

## 3. Potencialidades de Mercado

---

Os guaranaicultores de Maués vendem seu guaraná em ramas, hoje, por preços que variam entre R\$ 4,60 e R\$ 5,00/kg. Em relação ao canal de comercialização das bebidas gaseificadas, atingiram um faturamento conjunto em 2001 de, pelo menos, R\$ 644 mil (= R\$ 4,60/kg x 140.000 kg). Esta fatia de mercado tende a crescer, conforme a elevação da demanda de refrigerantes à base de guaraná, particularmente em outros países de renda *per capita* mais elevada. Entretanto, trata-se de um mercado altamente oligopolizado, cuja principal barreira à entrada de novos *players* reside na exigência de investimentos fixos e de giro de valores muito elevados, além de um considerável esforço de vendas e de fixação da marca na memória dos consumidores.

Com respeito ao canal de comercialização dos bastões, seu preço de venda atinge os R\$ 10,00 por barra, o que permitiu estimar uma receita média, durante o ano de 2000, da ordem de R\$ 500 mil por empresa beneficiadora, ou R\$ 42 mil/mês, aproximadamente. Deve-se observar que se trata de um produto cujo mercado consumidor aparece como espacial e economicamente restrito, formado pelos habitantes de Maués e Mato Grosso, de renda *per capita* reduzida e que preferem adquirir o bastão para posterior obtenção do pó por ralagem na língua do pirarucú, haja vista um entendimento folclórico de que este seria um produto mais puro, de difícil falsificação, o que não aconteceria com o guaraná em pó, adulterável pela adição de pó de serragem de madeira.

Neste mesmo canal de comercialização, o pó de guaraná alcança um mercado de dimensões bem mais amplas, quais sejam, os de Manaus, onde atinge preços que variam de R\$ 4,90 (frasco com 50 g) a R\$ 15,90 (frasco com 200g), sendo a média observada em torno de R\$ 13,00 o kg do guaraná em pó embalado, e os do Centro-Sul e exterior, mercados ainda a desbravar, mas muito promissores, dado o crescimento acelerado da demanda por alimentos e bebidas energéticas para fins

de fortalecimento da saúde e embelezamento estético. Pesquisas científicas têm validado a utilização tradicional do guaraná pelas tribos indígenas como poderoso tônico, ao constatarem ser ele a maior fonte de cafeína natural conhecida, exercendo uma ação estimulante sobre o sistema nervoso central, sistema cardiovascular, músculos e rins. Usado contínua e moderadamente, reduz a sensação de fadiga física e mental, regula a atividade intestinal e é um comprovado afrodisíaco. Além de poder ser revendido encapsulado ou em frascos, o pó é comprado por lanchonetes e restaurantes para transformá-lo em suco de guaraná ou adicioná-lo a outras bebidas energéticas (açai, laranja, etc.). Há, portanto, para os investidores de pequeno e médio porte, um potencial mercadológico identificado na manufatura do pó muito maior do que o dos bastões, de mercado restrito, ou do xarope para refrigerantes, de mercado altamente concentrado.

## 4. Caracterização dos Empreendimentos e dos Produtos

---

### a) Plantio Empresarial

O guaranazeiro (Figura 1) é uma planta nativa da Amazônia, pertencente à família das sapindáceas e encontrada em estado nativo nas regiões compreendidas entre os rios Amazonas, Maués, Paraná do Ramos e Negro (estado do Amazonas) e na bacia do Rio Orinoco (Venezuela). Seu nome científico é *Paullinia cupana*, sendo que, na Amazônia venezuelana e colombiana encontra-se de modo escasso a variedade *cupana*, enquanto que na brasileira encontra-se a variedade *sorbilis* (Martius) Duke. Esta última, conhecida vulgarmente como guaraná, guaraná de Maués ou do Baixo Amazonas, foi a variedade cuja produção e comercialização se



Figura 1. Guaranazeiro.

difundiu por várias regiões de clima favorável no Brasil – Pará, Acre, Bahia, Mato Grosso, dentre outros.

É uma planta cujo formato é o de um arbusto semi-ereto, trepadeira e lenhosa, que, em seu *habitat*, se apóia nas árvores da floresta, atingindo altura entre 9 e 10 metros. Possui folhas grandes, de verde acentuado, e frutifica em cachos. O fruto é redondo, preto e brilhante, assumindo a forma de uma cápsula deiscente de 1 a 3 válvulas, portando uma semente cada. Quando maduro, torna-se vermelho ou amarelo e faz surgir o *arilo*, substância branca que envolve parte da semente.

(Figura 2) Mesmo desenvolvendo-se bem em climas tropicais chuvosos, o guaranazeiro deve ser plantado em solos profundos com boa drenagem (recomenda-se um terreno com leve inclinação, para escoar o excesso de água), pois não tolera áreas encharcadas. Complementarmente, indica-se para o plantio regiões de regime pluviométrico bem definido, com chuvas bem distribuídas ao longo do ano e precipitações anuais



Figura 2. Guaranazeiro com frutos.

iguais ou superiores a 1.400 mm. As épocas de estiagem coincidem com a época de floração e frutificação. A pedologia indicada ao cultivo é a terra firme, tipo Latossolo Amarelo, com textura pesada e boas propriedades físicas, mesmo que quimicamente pobre, com pH variando de 4,0 a 5,4, baixos teores de Ca, Mg, K e P e alta saturação de alumínio. Em solos férteis, tem apresentado elevada produtividade e excelentes índices de desenvolvimento vegetativo.

Possui crescimento lento, com problemas de adaptação ao campo sob céu aberto. Começa a produzir a partir do 3º ou 4º ano de implantação e, por volta do 5º, alcança o nível de produção econômica. Assim, tendo em vista a necessidade de sombreamento das mudas e o longo período de carência da cultura, recomenda-se o seu consorciamento com outras espécies, sejam elas anuais, tal como a mandioca, sejam elas semi-perenes, caso do maracujá e da banana. Espera-se, com isso, que tais culturas, além de integrarem a necessária etapa do sombreamento do guaranazal em maturação, contribuam para amortizar seus custos de implantação, ao gerarem outras fontes de renda ao produtor.

Espécie facilmente cultivável em toda a Amazônia brasileira, recomenda-se que o guaranazeiro seja preferencialmente plantado em áreas de capoeira, deriva-

das de culturas anuais e empregando técnicas modernas de cultivo. As orientações técnicas mais modernas para o cultivo do guaraná recomendam (a) o seu consorciamento com outras espécies, sejam elas anuais, tal como a mandioca, sejam elas semi-perenes, caso do maracujá e da banana; (b) a utilização de mudas adquiridas de um propagador fidedigno do ponto de vista fitossanitário, como a EMBRAPA ou viveiristas particulares tecnicamente credenciados; e (c) a adoção das técnicas básicas de tratos culturais. Assim, o produtor poderá obter uma produtividade variante de 1 kg a 1,5 kg de sementes secas por guaranazeiro, o que representaria 400 – 600 kg/ha, considerando-se uma área modal plantada de 400 plantas/ha e um espaçamento de 5 m x 5 m, o mais empregado. A partir da safra de 2001, a EMBRAPA Amazônia Ocidental vem fornecendo mudas desenvolvidas pelo processo de clonagem (reprodução assexuada), as quais propiciam benefícios como resistência à antracnose, produtividade em até cinco vezes superior à da planta tradicional, precocidade no início da produção (2 anos contra 4 da planta tradicional), estabilização da produção comercial 3 anos após o plantio [contra 5 da planta tradicional), e índice de sobrevivência das plantas clonadas no campo superior ao das plantas tradicionais (90% das primeiras contra 80% das últimas).

O pré-beneficiamento do guaraná – a transformação do guaraná em frutos em guaraná em ramas através do ciclo fermentação-lavagem-secagem-torrefação – é condição indispensável à consecução de preços de mercado adequados, mas exige um certo investimento fixo, sob a forma de galpão fabril na própria fazenda e algumas máquinas, como despoldadeira e fornos de chapa (usualmente utilizados na fabricação de farinha).

## **b) Agroindústria**

A industrialização do pó de guaraná pode ser em (a) frascos de plástico transparentes com 50 g e (b) cápsulas gelatinosas de 500 mg, processadas em máquinas de encapsular e colocadas em frascos com capacidade para 70 unidades. O processo de produção é simples: as ramas são descascadas, extraíndo-se delas as amêndoas, que são depois transformadas em pó por esmagamento em um moinho de martelo, com peneiras finas (o mesmo utilizado no beneficiamento do urucum), com rendimento nesta etapa de 70%, ou seja, para cada 1 kg de semente produz-se 700 g de guaraná em pó.

### c) Áreas Propícias para Investimentos

Analisando três condições primordiais – condições edafo-climáticas, condições de escoamento da produção e condições de fornecimento de matéria-prima -, detectou-se que as áreas mais propícias para investimento em plantio e agroindustrialização do guaraná, no estado do Amazonas, são os municípios de Maués, Urucará, Presidente Figueiredo, Parintins e Coari (Figura 3).

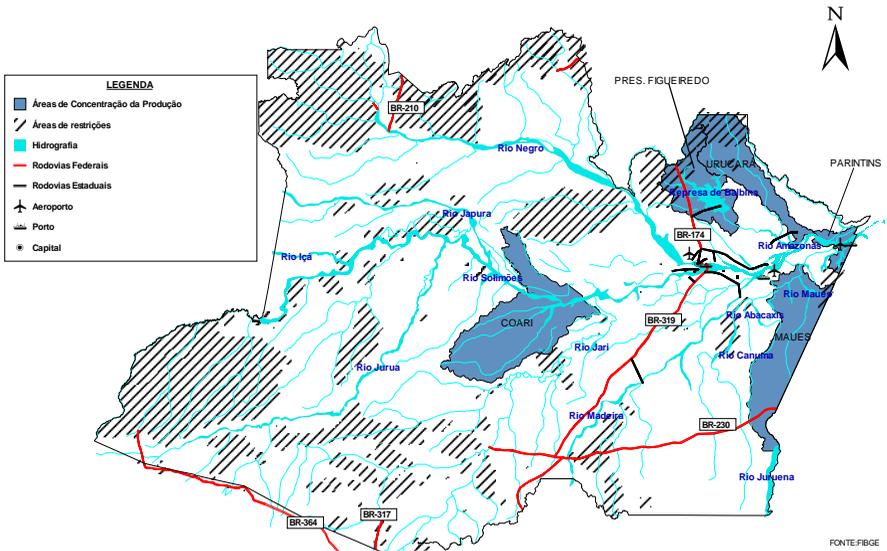


Figura 3. Amazonas Áreas propícias para investimentos em guaraná.

## 5. Indicadores de Viabilidade Econômica-Financeira

### a) Plantio empresarial de 114 ha de Guaraná em Rama

INDICADORES DE VIABILIDADE ECONÔMICA - FINANCEIRA		RESULTADOS
<b>LUCRO LÍQUIDO MÉDIO (ANOS 1-25)</b>	Receita Total Média - Custo Total Médio	R\$ 28.9993,13
<b>MARGEM DE LUCRO MÉDIA (ANOS 1-25)</b>	Lucro Líquido Médio / Receita Total Média	12,86%
<b>RENTABILIDADE MÉDIA (ANOS 1-25)</b>	Lucro Líquido Médio / Investimento Total	3,07%
<b>PONTO DE NIVELAMENTO</b>	Quantidade mínima que a empresa deve produzir para igualar Receita Total e Custo Total, dada pela fórmula: $\text{Custo Fixo Médio} / (\text{Receita Total Média} - \text{Custo Variável Médio}) \times 100$	67,55%  da produção comercial
<b>TEMPO DE RETORNO DE CAPITAL (PERÍODO DE PAYBACK)</b>	Período mínimo necessário para o investidor recuperar seu capital total aplicado	16,67  anos
<b>TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR)</b>	Custo de oportunidade do capital se comparado a qualquer outra aplicação financeira	3,41%  ao ano
<b>VALOR PRESENTE LÍQUIDO (VPL)</b>	Valor presente da somatória dos fluxos de caixa líquidos - valor presente do investimento total, descontados ao custo de oportunidade da taxa de juros anual do mercado financeiro.	R\$ 548.813,03

## b) Agroindústria

INDICADORES DE VIABILIDADE ECONÔMICA - FINANCEIRA		RESULTADOS
<b>LUCRO LÍQUIDO MÉDIO (ANOS 1-25)</b>	Receita Total Média - Custo Total Médio	R\$ 34.073,83
<b>MARGEM DE LUCRO MÉDIA (ANOS 1-25)</b>	Lucro Líquido Médio / Receita Total Média	5,88%
<b>RENTABILIDADE MÉDIA (ANOS 1-25)</b>	Lucro Líquido Médio / Investimento Total	16,54%
<b>PONTO DE NIVELAMENTO</b>	Quantidade mínima que a empresa deve produzir para igualar Receita Total e Custo Total, dada pela fórmula: $\text{Custo Fixo Médio} / (\text{Receita Total Média} - \text{Custo Variável Médio}) \times 100$	70,06%  da produção comercial
<b>TEMPO DE RETORNO DE CAPITAL (PERÍODO DE PAYBACK)</b>	Período mínimo necessário para o investidor recuperar seu capital total aplicado	5,11 anos
<b>TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR)</b>	Custo de oportunidade do capital se comparado a qualquer outra aplicação financeira	20,60% ao ano
<b>VALOR PRESENTE LÍQUIDO (VPL)</b>	Valor presente da somatória dos fluxos de caixa líquidos - valor presente do investimento total, descontados ao custo de oportunidade da taxa de juros anual do mercado financeiro.	R\$ 16.854,27

---

## 6. Incentivos Fiscais e Financeiros

---

### 1) Governo Federal

#### 1.1) Incentivos administrados pela Superintendência da Zona Franca de Manaus (SUFRAMA)

##### *a) Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI):*

- **Isenção** na entrada de mercadorias nacionais ou estrangeiras destinadas à Zona Franca de Manaus, para consumo interno, industrialização em qualquer grau, agropecuário, pesca, instalações e operações de indústrias e serviços de qualquer natureza e estocagem para reexportação (art.3º e 4º do Decreto-Lei n.º 288/67 e art. 3º da Lei n.º 8.387/91).
- **Isenção** para as mercadorias produzidas na Zona Franca de Manaus, que se destinem ao consumo interno, quer à comercialização em qualquer ponto do território nacional (art. 9º do Decreto-Lei n.º 288/67, com a redação dada pela Lei n.º 8.387/91);
- **Isenção e direito à geração de crédito** como se devido fosse para os produtos elaborados com matérias-primas agrícolas e extrativas vegetais de produção regional, exclusive as de origem pecuária, sempre que empregadas na industrialização em qualquer ponto do território nacional na produção de bens sujeitos efetivamente ao imposto (art. 6º do Decreto-Lei n.º 1435/75 e Decreto-Lei nº 1593/77);
- **Manutenção do crédito** incidente sobre matérias-primas, produtos intermediários, material de embalagem e equipamentos adquiridos para emprego na industrialização de produtos que venham a ser remetidos para a Zona Franca de Manaus.(art.4º da Lei nº 8.387/91).

##### *b) Imposto sobre Importações (II):*

- **Isenção** para mercadorias estrangeiras que ingressem na Zona Franca de Manaus, destinadas ao consumo interno, à industrialização em qualquer grau, à agropecuária, pesca e à instalação e operação de indústrias e serviços em qualquer natureza (Art.3º Decreto-Lei nº 288/67). Os insumos utilizados na fabricação de bens vendidos em Manaus são isentos do II.
- **Redução de 88% (oitenta e oito por cento) da alíquota** incidente sobre os materiais importados que integrem produtos industrializados na Zona Franca de Manaus destinados a qualquer ponto do território nacional.
- **Redução da alíquota do II** incidente sobre materiais importados que inte-

grem *bens de informática e automóveis*, tratores e outros veículos terrestres, suas partes e peças (excluídos das posições 8711 a 814 da TAB), quando saírem da ZFM para qualquer ponto do território nacional, (Lei n.º 8.387/91).

- **Inexigibilidade** do imposto para os insumos e materiais de embalagem empregados por estabelecimento industrial instalado na Zona Franca de Manaus na fabricação de bens que, por sua vez, sejam utilizados como insumos por outra empresa instalada na mencionada região. Excetuam-se as operações entre empresas interdependentes (Lei n.º 8.387/91).

## 1.2) Incentivos administrados pela Agência de Desenvolvimento da Amazônia (ADA):

### a) Imposto de Renda:

- **Redução de 75% do IRPJ e adicionais não-restituíveis devido**, pelo prazo de 10 (dez) anos, contados a partir do exercício financeiro seguinte ao ano em que o empreendimento entrar em operação, para os setores enquadrados como prioritários pelo Governo Federal. O atual Nível de Redução é de 75%. Os projetos de ampliação serão contemplados com esse incentivo quando acarretarem pelo menos 50% de aumento da capacidade instalada no empreendimento. Inicialmente, a empresa terá por 10 anos esse nível de redução.
- **Redução de 37,5% do IRPJ e adicionais não-restituíveis** incidentes sobre os resultados de empreendimentos agrícolas ou industriais instalados na área de jurisdição da SUDAM, por esta considerada de interesse para o desenvolvimento regional (Decreto-Lei n.º 756/69). Esse incentivo é geralmente concedido após a empresa gozar dos 10 anos de isenção de IRPJ (quando existia isenção) ou para os projetos que não estão enquadrados nos setores prioritários.

## 2) Governo do Estado do Amazonas

### 2.1) Incentivos administrados pela SEDEC – Secretaria Estadual de Desenvolvimento Econômico

#### a) ICMS

- As mercadorias de origem nacional destinadas ao consumo ou a industrialização na Zona Franca de Manaus, ou reexportação para o estrangeiro, são consideradas, para os efeitos fiscais, equivalentes a exportação brasileira para o exterior, não pagando o ICMS, mantendo ainda o crédito do ICMS

pago na aquisição dos insumos utilizados na fabricação de produtos destinados à ZFM;

- Crédito fiscal do ICMS que incidiria na aquisição de mercadorias em outras unidades da federação destinadas à Zona Franca de Manaus.

- **Restituição de ICMS (Lei 1.939/89 e Lei 2.721/2002)**

As empresas com projetos aprovados no Governo do Estado do Amazonas, gozam dos níveis de restituição a seguir discriminados, dependentes do enquadramento.

- **Legislação Complementar (Lei n.º 2.390/96 e Lei n.º 2.721/2002):** cria novas vantagens tributárias, que se agregam às destacadas no item anterior, como segue: diferimento do ICMS na importação de matérias-primas; isenção de ICMS nas entradas de ativo, inclusive partes e peças; crédito presumido de ICMS igual ao saldo devedor do mês.

b) AFEAM – Agência de Fomento do Estado do Amazonas

- AFEAM/Agrícola, nos financiamentos com valores acima de R\$ 2.000,00 até R\$ 500.000,00.
- AFEAM/Industrial/Comercial e serviços, nos financiamentos com valores acima de R\$ 2.000,00 até R\$ 1.000.000,00 incluindo neste total os financiamentos para capital de giro até o limite máximo de R\$ 500.000,00.

Potencialidades Regionais  
Estudos de Viabilidade Econômica  
Sumários Executivos

Vol. 1 - **Açaí**

Vol. 2 - **Amido de Mandioca**

Vol. 3 - **Cacau**

Vol. 4 - **Cupuaçu**

Vol. 5 - **Dendê**

Vol. 6 - **Guaraná**

Vol. 7 - **Palmito de Pupunheira**

Vol. 8 - **Piscicultura**

Vol. 9 - **Plantas Para Uso Medicinal e Cosmético**

Vol. 10 - **Produtos Madeireiros**



Ministério do Desenvolvimento  
Indústria e Comércio Exterior

