



Revista Brasileira de Comércio Exterior

Ano XXXVIII

161

Outubro,
Novembro e
Dezembro
de 2024

Multipolaridade

Trade Finance & Negócios

Branding & Linguagem

SheTrader & Commodities

Imagem de Gard Altmann por Pixabay



FUNCEX



**fundação
centro de estudos
do comércio
exterior**

Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

EDITORIAL**2 G20 e desafios para 2025***Miguel Lins***ENTREVISTA****4 Atilio Rulli***Vice-presidente de Relações Públicas da Huawei América Latina e Caribe***COMENTÁRIO INTERNACIONAL****10 A economia e o cobertor curto***George Vidor***INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS****12 Internacionalização das empresas brasileiras no mundo multipolar***Antonio Carlos da Silveira Pinheiro***TRADE FINANCE****16 Trade Service e Banking as a Service... A inovação em Comércio Exterior!***Cristiane de Freitas***AMBIENTE DE NEGÓCIOS INTERNACIONAIS****18 A presidência brasileira do G20 em 2024: uma avaliação***Felipe Hees***28 La posible incorporación de Colombia a la Iniciativa de la Franja y la Ruta, puede ser la puerta a una gran oportunidad de desarrollo económico o su error más grave a nivel geopolítico***Santiago Cabrera Grajales***32 Exportação Acelerada: Expansão dos Negócios Internacionais***Henry Uliano Quaresma***36 Por um Programa Brasileiro de Sustentabilidade para as exportações***Marina de Almeida Bezerra Reis***38 Os reflexos das eleições norte-americanas na cadeia global de gás natural liquefeito e, em especial, no Brasil***Luis Augusto Medeiros Rutledge***INDICADORES FUNCEX****42 Séries históricas de indicadores do comércio exterior***Henry Pourchet***MOBILIZAÇÃO DE RECURSOS****48 Mobilização de recursos internos para financiar as exportações com os acúmulos de ICMS nas vendas externas***Jorge Sabione***54 Mobilização de Recursos Internos para financiar as vendas externas com os créditos do Funrural de exportação indireta***Felipe Fortunato***BRANDING E LINGUAGEM****58 Qualificação Empresarial para Branding Intercultural como Estratégia Integrada de Promoção Comercial***Rodrigo Solano***64 O Papel da Linguagem no Comércio Internacional e nas Cadeias Globais de Valor***Paulo Pandjarian***PRÁTICA DE COMEX****70 Exportação de commodities***Romulo Del Carpio***78 Shetrader, She4trade e He4she para o Brasil***Mario Cordeiro de Carvalho Junior e Renata Sanchez*

Mobilização de recursos internos para financiar as exportações com os acúmulos de ICMS nas vendas externas



Jorge Sahione Neto

Jorge Sahione Neto

é superintendente do Instituto Educacional Euvaldo Lodi, Colégio Além Paraíba, fundado em 1955, na cidade de Além Paraíba, Minas Gerais; e é especialista em gestão de ativos sob stress, e de reestruturação de negócios

A mobilização de recursos internos (MRI) é o processo por meio do qual os governos angariam fontes de recursos financeiros domésticas para financiar as operações de pré e pós-embarque das exportações brasileiras. Esses recursos permitem que se expanda a oferta exportável e afaste o fantasma da vulnerabilidade externa das economias emergentes. Usar os seus próprios fundos em moeda local é o caminho para que, no longo prazo, haja um financiamento sustentável das exportações.

A MRI não significa necessariamente novos impostos, taxas mais elevadas ou dotações orçamentárias extras em relação aos recursos oficiais disponíveis para financiar as vendas externas, como os recursos orçamentários do Proex ou dos fundos constitucionais, como Fundo Constitucional de Financiamento do Centro-Oeste (FCO), Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE) e Fundo Constitucional de Financiamento do Norte (FNO). De fato, programas de mobilização de recursos internos (PMRI) para financiar as exportações podem ser calcados em recursos públicos disponíveis ou em obrigações a serem disponibilizadas pelo estado, podendo ser bem-sucedidos e altamente rentáveis. Razão: os recursos mobilizados para constituir fundos do tipo FGI podem ser usados para financiar a produção exportável e ao comprador internacional dos bens e serviços exportados nacionais e, ao serem quitados, esses financiamentos são “devolvidos” e retornam aos fundos, em valores muitas vezes maiores do que os investidos inicialmente, pois vêm acrescidos de uma taxa de juros internacional, além de gerar renda e emprego no Brasil.

Para mobilizar recursos internos em moeda local – o real – e constituir fundos para financiar as exportações requer que as dotações iniciais sejam traduzidas e contabilizadas como despesas públicas ou gasto primário produtivo e benéfico para a sociedade. Essa justificativa é especialmente válida para o caso das obrigações que as unidades subnacionais têm com as empresas exportadoras brasileiras localizadas em cada estado da Federação. Importa saber que as empresas exportadoras apresentam ao longo dos anos saldos credores acumulados de ICMS nas exportações contra as unidades subnacionais da Federação brasileira.

Por essa razão, neste caso, ambos os lados da equação fiscal – receitas e despesas – precisam ser examinados juntos para que se entenda o que gerou esse acúmulo e a razão pela qual o valor desse crédito acumulado terá de ser pago ou sair do caixa do Tesouro Estadual no futuro. Isso explica por que tanto os governos estaduais quanto os beneficiários de uma política pública de MRI para financiar as exportações de bens e serviços às exportações tendem a analisar a geração de receitas e a despesa pública separadamente. No caso de uma ação de política do tipo MRI, não se deve considerar que as receitas públicas sejam definidas como gastos ou consideradas apenas despesas públicas sem abordar as medidas políticas e administrativas necessárias para produzir os recursos necessários de uma MRI, que é constituir um fundo do



tipo FGI de financiamento às exportações e assim gerar renda e emprego em cada estado da Federação brasileira.

O processo de construção de uma MRI envolve negociações contínuas entre o Estado e as empresas exportadoras localizadas em cada estado. Numa MRI para a constituição de um fundo tipo FGI de exportação, as fontes de recursos que poderiam ser mobilizadas para se constituir fundos privados para financiar as exportações são as obrigações de cada governo estadual em decorrência dos ICMS acumulados nas exportações que terão de ser pagos um dia pelos governos estaduais às empresas exportadoras.

Os valores totais a pagar pelos governos estaduais são uma incógnita e, em tese, constituem um “esqueleto” ou passivo contingencial visto que as Secretarias de Fazenda ainda não validaram os valores totais a restituir às empresas exportadoras. Logo, isso ainda não representa de fato uma dívida pública estadual, mas é um crédito fiscal líquido e certo no futuro das empresas exportadoras que têm ICMS acumulados contra as unidades subnacionais.

A bem da verdade histórica, vale lembrar que todos os governadores das unidades da Federação sempre apontaram ao longo dos anos os efeitos causados pela isenção fiscal sobre as exportações nas finanças estaduais. Contudo, esse alerta não sensibilizou as autoridades econômicas federais, nem a Câmara Federal. As primeiras, porque se sentiam intimidadas por pedidos de compensações; e a última, porque a carga fiscal cresceu enormemente após

o Plano Real e qualquer redução ou isenção tributária são sempre bem recebidas.

Para entender o clamor dos governadores, é preciso antes compreender o efeito diacrônico entre a incidência tributária estadual *ex ante* e a isenção *ex post* sobre as exportações e seus efeitos nos orçamentos estaduais. Pela legislação, somente depois de efetivada a exportação – saída da mercadoria do território nacional – é que o exportador poderá lançar na contabilidade os valores em reais das isenções fiscais de impostos indiretos estaduais e federais. Mas, para registrar e usufruir a isenção, no caso de acúmulo de créditos de tributos estaduais, o exportador deve requerer, mostrar e comprovar junto às secretarias estaduais – anualmente – se há acúmulo de créditos de ICMS nas vendas externas.

Isso ocorre sempre que a orientação estratégica da empresa for a de direcionar uma grande parte da produção para o mercado externo. Como regra de bolso, diz-se que a empresa ao exportar e embarcar para o exterior mais de 30% da sua produção, vai gerar a incidência de créditos acumulados de ICMS, por não poder compensar esses créditos para o pagamento dos tributos estaduais. Com relação a quando e se esta irá usufruir esse crédito, que constará do seu balanço, o exportador dependerá da decisão do secretário de Fazenda de cada estado e, sobretudo, das formas de compensação que podem ser desenhadas – segundo o Regulamento do ICMS (RICMS) de cada estado – em benefício mútuo das empresas exportadoras e do Tesouro Estadual.

Vale lembrar que a isenção do ICMS nas exportações, principal imposto estadual, reduz de imediato o nível de arrecadação e afeta a gestão das finanças públicas de estados e municípios. Além disso, compromete a arrecadação futura com eventos passados. Costuma-se afirmar que essa perda inicial de receitas seria amplamente compensada pelo aumento da renda e emprego e pelo aumento futuro do recolhimento de impostos diretos e indiretos, mas isso nem sempre corresponde à verdade. Em estados com presença significativa de setores fortemente orientados para a exportação, o volume acumulado de créditos de ICMS

“

Importa saber que as empresas exportadoras apresentam ao longo dos anos saldos credores acumulados de ICMS nas exportações contra as unidades subnacionais da Federação brasileira

”

pode não ser totalmente compensado por vendas internas. Assim, há situações em que a arrecadação de ICMS com vendas domésticas é insuficiente para compensar isenções devidas pelo processamento, no próprio estado produtor da exportação, e de matérias-primas ou insumos produzidos localmente, e que são agregados ao produto exportado.

Para as empresas exportadoras potenciais e as atuais, essa situação também é desfavorável. Elas são obrigadas a gerenciar seus negócios tendo em vista, de um lado, a possibilidade de não compensar as isenções fiscais nas exportações contra os impostos devidos com sua produção e venda para o mercado interno. De outro lado, podem não se integrar aos fornecedores de mercadorias localizados em outros estados, na medida em que, com a Lei Kandir, não se assegura que o ICMS envolvido na transação no mercado interno vindo de outro estado da Federação seja apropriado na venda da exportação do produto final. Ou seja, essa distorção tributária acaba gerando uma especialização de exportações, em certos estados, de produtos in natura e/ou com cadeia de valor “curta”. Eventualmente sob a nova reforma tributária em discussão no Congresso Nacional isto poderá não ocorrer mais.

No entanto, o pior ainda poderá ocorrer. O acúmulo de créditos de ICMS nas exportações é crescente pelo aumento da orientação externa da economia regional, e, na maior parte dos casos, poderá ser quase impossível de ser compensada no futuro, pelos Tesouros estaduais, com consequências desastrosas para os cidadãos dependentes de serviços públicos. Até pode ocorrer que parte dos exportadores tenha sucesso em ações judiciais para a execução desses créditos fiscais. Mas, o fato a destacar é que, à luz da lei, esses créditos são considerados dívidas estaduais, ainda que haja incerteza acerca de quando no futuro serão créditos líquidos e certos.

Há razões para as reclamações dos governadores e, dados os valores das cifras dos créditos acumulados pelas isenções de ICMS com as exportações, há apreensão acerca do montante a pagar. Sobretudo se suas Secretarias de Fazenda validarem o montante de ICMS acumulado a ressarcir, todos os governadores poderão vir a ser arrolados por violar a Lei de Responsabilidade Fiscal, visto ter gerado, no período em que estiveram no cargo de governador estadual, dívida contra o Estado sem ter identificado receita para quitar essa despesa. Isso faz com que as secretarias estaduais levem anos para homologar os créditos de ICMS acumulados nas exportações, passando ou empurrando para o próximo governo essa decisão estadual. Por sua vez, as empresas exportadoras – sobretudo as de capital aberto ou multinacionais, têm a obrigação – por questão de *compliance* e de auditoria – de estabelecer um

“valor aproximado” desse crédito fiscal. Ao fazer as anotações contábeis apropriadas, em geral, esse crédito será eventualmente tratado como um crédito de recuperação duvidosa, principalmente se a empresa exportadora precisar ter um maior acesso ao mercado financeiro para obter empréstimo para produzir e exportar.

Para a resolução definitiva do problema exige-se a adoção de esquemas pactuados entre todos os agentes econômicos públicos e privados. O primeiro ponto a ser resolvido refere-se à extinção do processo de geração de novos créditos fiscais.

Para tanto, no bojo da futura reforma tributária em que será criado um imposto de valor adicionado (somando impostos indiretos estaduais, municipais e federais), este em tese será cobrado no destino. Então, será preciso estabelecer duas medidas.

A **primeira medida** é que o governo federal, principal interessado nas receitas cambiais originadas com as exportações, assumira suas responsabilidades, e passe a ressarcir totalmente os estados exportadores pelas perdas de receitas de ICMS e, principalmente, garanta receitas aos estados que eventualmente possam vir a perder renda com a transação da incidência de tributos indiretos da origem para o destino nas exportações, derivados de créditos acumulados ou não.

O instrumento adequado para lidar com essa situação na exportação seria a instituição de um “drawback verde amarelo” generalizado entre os entes da Federação, associado à constituição de um fundo contábil e financeiro de compensação de perdas de receitas com isenções e acúmulos de tributos na exportação ou devido à mudança de taxa de origem e destino, com recursos oriundos do imposto de importação, durante, por exemplo, dois períodos presidenciais, para não haver vinculação de tributos à despesa.

Com a adoção desse mecanismo, o Brasil se tornaria, de fato, uma união aduaneira para fins de exportação, sob ICMS ou outro nome que o imposto assumir com a Reforma Tributária. A adaptação do sistema informatizado de *drawback* existente permitiria que todas as Secretarias Estaduais de Fazenda e a Receita Federal realizassem de forma compartilhada o acompanhamento e o controle das empresas exportadoras, o que possibilitaria a automatização nos repasses de ressarcimento dos estados pela isenção fiscal das exportações.

A **segunda medida** é buscar romper a geração de dívida a ser contraída no futuro pelos governos estaduais com as empresas exportadoras devido ao acúmulo de crédito nas exportações em qualquer tributo do tipo IVA a ser criado. Para isso, na nova reforma tributária, o Congresso Nacional deve revogar explicitamente artigos e parágrafos do

Código Tributário Nacional (CTN) em que há previsão de acúmulo de créditos nas exportações, e a possibilidade de compensação de tributos

Em outras palavras, mantém-se a não incidência de tributos indiretos nas exportações previstos na atual Constituição Federal e no Acordo da OMC, mas evita-se o acúmulo de crédito visto que este pode ser considerado subsídio e vir a ser questionado no organismo de apelação da OMC caso as empresas recebam e usufruam de fato o benefício fiscal do acúmulo de crédito.

Dito de outra forma, numa situação em que os caixas dos tesouros estaduais e da Federação pudessem ressarcir em reais de forma automática, ou anualmente ou até securitizar os créditos em relação aos “acúmulos” de ICMS, nossos parceiros comerciais iriam perceber que esse benefício derivado dos “acúmulos” entraria a mais no caixa das empresas exportadoras, e esse valor seria contestado no futuro no âmbito da OMC.

Então, se esse “acúmulo de ICMS” em tese viola os princípios dos acordos do GATT e da OMC em relação aos subsídios, por que, nos anos 1960, os *policy makers* adotaram esse incentivo? Naquela época, eles enfrentavam dois dilemas. Internamente, a economia doméstica – em nível de cada estado da Federação – estava transitando da incidência no produto produzido em cada estado de um tributo seletivo, chamado de imposto do selo, para a incidência de taxaço com base no valor adicionado que, à época, se chamou de ICM (Imposto de Circulação de Mercadorias). Depois, quando serviços se tornaram relevantes na economia é que se passou a denominar-se ICMS (S de serviços).

Tendo em vista que a taxaço sobre o valor adicionado (VAT) era uma novidade no mundo, e nenhum país grande geograficamente adotou naquela época esse sistema em todas as atividades econômicas estaduais, como o Brasil, decidiu-se que a incidência do imposto deveria ser na origem, e não no destino. Olhando retrospectivamente isso foi prudente em termos de arrecadação tributária estadual, apesar da eventual redução de ineficiência na localização dos novos projetos industriais que seriam propostos nos anos seguintes devido à execução do Primeiro e Segundo Plano Nacional de Desenvolvimento (PND).

O outro dilema observado nos anos 1960 pelos *policy makers* de então era a vulnerabilidade externa do balanço de pagamentos brasileiro. Num período de escassez e racionamento de divisas, mas de profusão de “novos” projetos associados à indústria de transformação (mineração, siderurgia etc.), de bens intermediários (produtores de setor elétrico ou de autopeças) ou de bens de consumo final (tipo automóveis), o governo de então criou incentivos

fiscais específicos para direcionar essas empresas para o setor externo. De um lado no âmbito do Beflex assegurava isenção e não incidência de impostos federais (IPI etc) e, também, a redução do IR na região Norte e Nordeste. E, em nível estadual, sejam para os projetos cancelados pelo Beflex ou pelos demais projetos “aprovados” no âmbito do Conselho de Desenvolvimento Industrial (CDI) do então Ministério da Indústria e Comércio (MIC) sempre se acenava a quem viesse a exportar que não haveria a incidência do ICM na exportação do bem, e ainda haveria a possibilidade para quem tivesse obtido valor de ICM acumulado por causa das vendas externas, de ser compensado para pagar o tributo estadual.

Essa diretriz de política foi corretamente recepcionada no CTN à época. Isso mostra que os *policy makers* mesmo que estivessem operando sob um regime de substituição de importação com restrição de divisas tinham sensibilidade para dotar o país com incentivos fiscais e creditícios para promover as exportações brasileiras.

Contudo, cabe mencionar que aqueles *policy makers* trabalhavam sob um risco e incerteza em relação à evolução da economia externa. De fato, no período de vigência dos dois PNDs, durante o período militar, observa-se a aprovação de um conjunto de “novos” projetos “industriais” que começaram a operar, em linhas gerais, no final dos anos 1970 e início dos anos 1980 – já no período da crise do balanço de pagamentos e da dívida externa.

Por ser naquela época um parque industrial novo, com competitividade de preço e de produto, nota-se uma reorientação externa da produção doméstica. O fato a mencionar é que, apesar das corretas diretrizes de planejamento econômico adotadas naquele período, não se levava em conta que se teria dois choques do petróleo na economia mundial e um problema para financiar o passivo externo brasileiro, que obrigaria a orientar, sobretudo a indústria de transformação nacional, para o mercado externo, como se observou nos anos 1980. O efeito desse aumento

“

Se houver revogação dos acúmulos haverá dívidas dos estados a serem pagas às empresas exportadoras devido ao acúmulo de ICMS no passado, e se for mantido o acúmulo, a pressão para pagar no presente ou no futuro permanecerá sobre os fiscos estaduais

”

nas exportações e sua contribuição para o saldo da balança comercial foram objeto de análise e de estudos em economia. No entanto, os custos sobre os fiscos estaduais em função do acúmulo de ICMS ainda precisam ser feitos, apesar de não haver dados sobre o assunto.

Enquanto o Congresso Nacional não revogar explicitamente artigos e parágrafos do CTN em que há previsão de acúmulo de créditos nas exportações e a possibilidade de compensação de tributos estaduais à sistemática a ser adotada, seguirá em linhas gerais o seguinte procedimento: o “novo” tributo ou o velho ICMS renomeado será cobrado no destino, com base no valor agregado e, no caso da exportação este então será pago pelo comprador no exterior. Contudo, como esse tributo é isento pela Constituição Federal, é indireto e aceito pela OMC, não será objeto no Brasil de incidência de impostos. Mas, será apropriado pelo contador e sua contabilidade no estado onde a empresa exportadora estiver localizada. Se esta for orientada para o exterior (mais de 30 % de produção para a exportação), então surge o acúmulo de crédito de ICMS ou outro nome qualquer de tributo. E, por não haver sido revogada a figura de compensação do CTN, tornar-se-á tese a ser julgada e judicializada pelas partes, em novas lides na justiça brasileira.

A urgência de encaminhamento de soluções é inconteste, e o desespero e o clamor de alguns governadores com a situação fiscal de seus estados por causa do acúmulo de créditos às exportações é prova cabal disso. Inclusive, eles tentam criar novos impostos sobre as exportações na proposta da reforma tributária em curso exatamente pela magnitude do acúmulo de ICMS, e não pelo valor da não incidência do valor do ICMS na exportação visto que essa não gera impacto no Tesouro Estadual e ainda gera emprego e renda.

É por causa do acúmulo de ICMS nas exportações que os alertas dos governadores devem ser tratados com maior seriedade, pois é grave a situação existente, e acirra-se a cada dia. Seu encaminhamento depende integralmente da autoridade federal, que detém o poder e, exercendo-o, pode mobilizar a máquina administrativa para apresentar alternativas, para que, no debate político, o Congresso Nacional decida a solução adequada para o país.

Com uma reforma tributária que preveja o exposto anteriormente – revogar explicitamente artigos e parágrafos do CTN em que há previsão de acúmulo de créditos nas exportações, e a possibilidade de compensação de tributos estaduais – ou na hipótese de que seja mantido o acúmulo na nova Reforma tributária, vale ressaltar dois fatos a saber. O primeiro é que se houver revogação dos acúmulos haverá dívidas dos estados a serem pagas às empresas exportadoras devido ao acúmulo de ICMS no passado, e se

for mantido o acúmulo, a pressão para pagar no presente ou no futuro permanecerá sobre os fiscos estaduais.

O segundo é que sob qualquer cenário – com ou sem acúmulo de ICMS – um programa de MRI para financiar as exportações via formação de fundo do tipo FGI pode e deve ser desenhado nos seguintes moldes:

- a) As empresas exportadoras e/ou os grupos econômicos detentores dos créditos acumulados de ICMS na exportação negociariam com algum ator da Faria Lima, em São Paulo, ou do Leblon, no Rio de Janeiro, ou do mercado de capitais o interesse na abertura de um fundo privado – tipo FGI de *trade finance* – para financiar as exportações de pré ou pós-embarques de bens e serviços com base nos títulos e obrigações estaduais recebidas ou a receber; e informariam nos seus balanços os valores eventuais a receber caso esses fossem homologados pelas secretarias estaduais em espécie ou em títulos a serem recebidos. Esses recursos devidos pelos estados para o ressarcimento pelo acúmulo de créditos de ICMS nas exportações terão de compor esse fundo privado do tipo FGI. Vale lembrar que o pagamento em espécie ou outro tipo de compensação a ser feita pelo tesouro de cada estado é competência do secretário de Fazenda estadual segundo o RICMS de cada unidade da Federação.
- b) Ato contínuo, entidade representativa do setor da empresa exportadora, com sede em cada estado da Federação, na qual a empresa exportadora esteja inserida deverá solicitar à Justiça Estadual que, de acordo com a lei de informação, o secretário da Sefaz informe os créditos homologados em relação aos créditos de ICMS nas exportações. Por sua vez, entidade nacional representativa de empresas exportadoras deveria solicitar audiência ao ministro do STF, relator da ADO 25, para mostrar e informar que apesar de a União estar repassando aos estados, por meio da rubrica 00 do orçamento federal, a compensação pela desoneração das exportações do ICMS, os estados não estão repassando os recursos do acordo firmado para as empresas que são detentoras de crédito líquido e certo do ICMS acumulados nas exportações. Após essa audiência, a entidade estadual descrita anteriormente deveria solicitar à Justiça Estadual que intime o secretário de Fazenda por apropriação indébita de recursos, e aguardar a liberação desses recursos para a constituição do fundo de investimento do tipo FGI.
- c) Com os créditos oficialmente reconhecidos pelo governo de cada estado da Federação e havendo autorização expressa da diretoria do BNDES, este poderia estruturar uma operação de securitização desses créditos

tos acumulados de exportações em poder da empresa exportadora de cada estado. Nesse sentido, o banco iria autorizar a abertura de uma linha de crédito para cada governo estadual. O contrato entre o BNDES e o governo estadual seria impostado no Sistema de Análise da Dívida Pública, das Operações de Crédito e Garantias da União, Estados e Municípios (Sadipem), da Secretaria do Tesouro Nacional. Nesse sistema seria feito um pedido de verificação de limite para o enquadramento de cada estado em relação aos critérios da Lei de Responsabilidade Fiscal e da Resolução no 43/2001 do Senado Federal. Vale lembrar que para que uma nova operação seja aprovada é necessário que a média anual da relação entre o serviço da dívida e a receita corrente líquida projetada não seja superior a 11,5% (§ 4º do art. 7º da RSF nº 43/2001).

- d) Estabelecido isso, a BNDESPAR ou a área de mercado de capitais desse banco e a empresa exportadora ou grupo econômico que detém os créditos acumulados de ICMS nas exportações podem sentar e negociar as condições para abrir o seu FGI junto ao mercado financeiro.
- e) Sob o princípio de que “no Brasil, até o passado é incerto” – máxima atribuída ao professor Pedro Malan – seria de bom tom que a entidade nacional representativa de empresas exportadoras solicitasse ajuste na ADO 25 para que essas operações de securitização de créditos de ICMS acumulados entre o BNDES e os estados fossem generalizadas, de modo que os repasses da União via Tesouro Nacional em vez da rubrica 00 servissem de fontes de *funding* para o BNDES executar essa securitização. Adotar esse procedimento é bom para as finanças estaduais, pois evitam que esqueletos fiscais estaduais ocasionados pelo acúmulo do ICMS nas exportações fiquem escondidos na contabilidade pública estadual, e, como os repasses da União para os estados estão garantidos até 2037, até lá pode-se encontrar uma solução para eliminar esse elemento para o conflito distributivo das receitas tributárias da Federação brasileira.
- f) Montado o FGI, pode-se começar a ter uma nova oferta de recursos para financiar o pré ou pós-embarque das exportações de bens e serviços nacionais. Vale ressaltar que algumas empresas de capital aberto – por questões de *compliance* – não poderiam usar esses recursos para financiar diretamente suas vendas externas. Contudo, haveria nesse caso a possibilidade de utilizar esses recursos para o financiamento das atividades dos seus fornecedores locais ou para ofertar esses recursos a outras empresas exportadoras com bom nível de *rating*. Demais, em vista da grande quantidade de empresas MPes que atuam de forma contínua

na exportação e que possuem créditos a receber de ICMS pode ser que a sugestão de criar um FGI não seja atrativa para o mercado financeiro. Então para o caso das MPes exportadoras que venham a se credenciar a valores inferiores em moeda nacional a R\$ 4,8 milhões, a opção a ser dada na MRI é que essas abram Empresas de Crédito Simples (ECS), conforme a legislação em vigor.

Em face do exposto foi possível mostrar que há uma fonte de recursos ociosa e oculta – ICMS acumulados na exportação –, que poderia ser usada e mobilizada para servir de *funding* para FGI ou ECS com o intuito de serem cursados em operações de *trade finance* para as empresas exportadoras. É preciso ter claro que do universo de empresas exportadoras – Grandes e MPes – listadas como empresas contínuas e frequentes, há um conjunto significativo que, religiosamente, vem apresentando e se credenciando junto às Secretarias de Fazenda estaduais para serem ressarcidas pelo acúmulo de ICMS nas exportações. Esse movimento já perdura por anos, e, pelo entendimento do STF, esses créditos não caducam, e constam dos balanços dessas empresas. A existência desse crédito (ou dívida do Estado contra a empresa exportadora) só faz aumentar o custo de capital dessas empresas exportadoras, pois não há fontes alternativas com deságio apropriado para fazer uso desses créditos. Por isso, dado que esse volume não é pequeno, isso é de fato um crédito “fiscal” que as empresas têm contra os fiscos estaduais. Hoje, com a aparente pacificação da querela sobre a Lei Kandir, entre a União e os estados, estes poderiam definir uma política de pagamento desses débitos, com base no regulamento do RICMS, do CTN na provisão de pagamento em espécie, e, sobretudo, no espírito da legislação de transações tributárias. Assim, poder-se-ia determinar que os pagamentos dessas dívidas estaduais fossem feitos em cotas de propriedades das empresas exportadoras em fundos de FGI ou ECS de *trade finance*. Do exposto até aqui, esse é um bom exemplo de mobilização de recursos internos para financiar as exportações com os acúmulos de ICMS nas vendas externas.

“

Montado o FGI, pode-se começar a ter uma nova oferta de recursos para financiar o pré ou pós-embarque das exportações de bens e serviços nacionais

”