



14

Seminário de
NEGÓCIOS
INTERNACIONAIS
da Serra Gaucha



OPERAÇÕES
BACK-TO-BACK
UM NEGÓCIO INTELIGENTE!

Relações entre USA e Cuba e os impactos no Brasil

09.11.2015 – Caxias do Sul – RS

**ANGELO LUIZ
LUNARDI**

Consultor/Palestrante

A. L. LUNARDI

- ❖ Professor de Câmbio, Pagamentos Internacionais e Incoterms, é especialista em operações com Carta de Crédito e Garantias Internacionais
 - ❖ Membro do UCP Consulting Group da ICC – International Chamber of Commerce – Paris
- ❖ Atuou na Gerência e Diretoria de Câmbio & Área Internacional de instituições financeiras.
- ❖ Estudioso de negócios internacionais, especializou-se em operações com crédito documentário, publicando, dentre outras, a obra **Carta de Crédito sem Segredos e Incoterms 2010 – Cond. Intls. De Compra e Venda**, (Aduaneiras/SP)
- ❖ Consultor para assuntos de formação profissional em empresas e instituições financeiras.

Assessoria Especializada

E-mail: lunardi.lunardi@hotmail.com

Tel. 55-11-98265-5665

BLOGs

BLOG DO LUNARDI

<http://lunardi.zip.net>

CARTA DE CRÉDITO

<http://cartadecredito.blogspot.com>

INCOTERMS 2010

<http://incoterms2010.blogspot.com>

Obras publicadas



WWW.MULTIEDITORAS.COM.BR

ANGELO LUIZ
LUNARDI

Operações

Back-to-Back

Um negócio inteligente

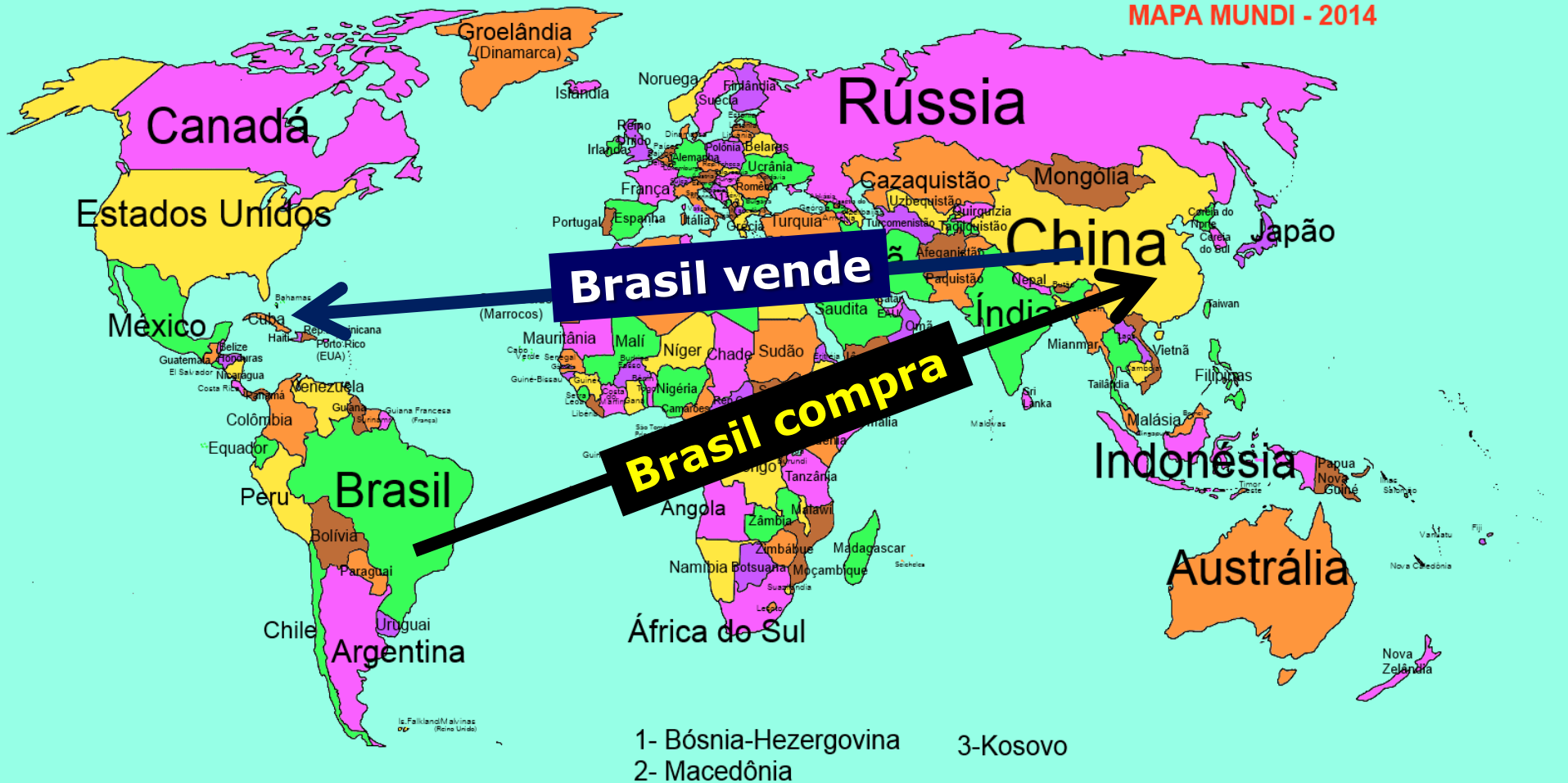
Objetiva apresentar um painel sobre as operações e aspectos da sua utilização por empresas no Brasil.

Destina-se a empresas que atuam em comércio exterior e outros agentes intervenientes **que desejam ampliar ou desenvolver novos negócios, alternativos às operações convencionais.**

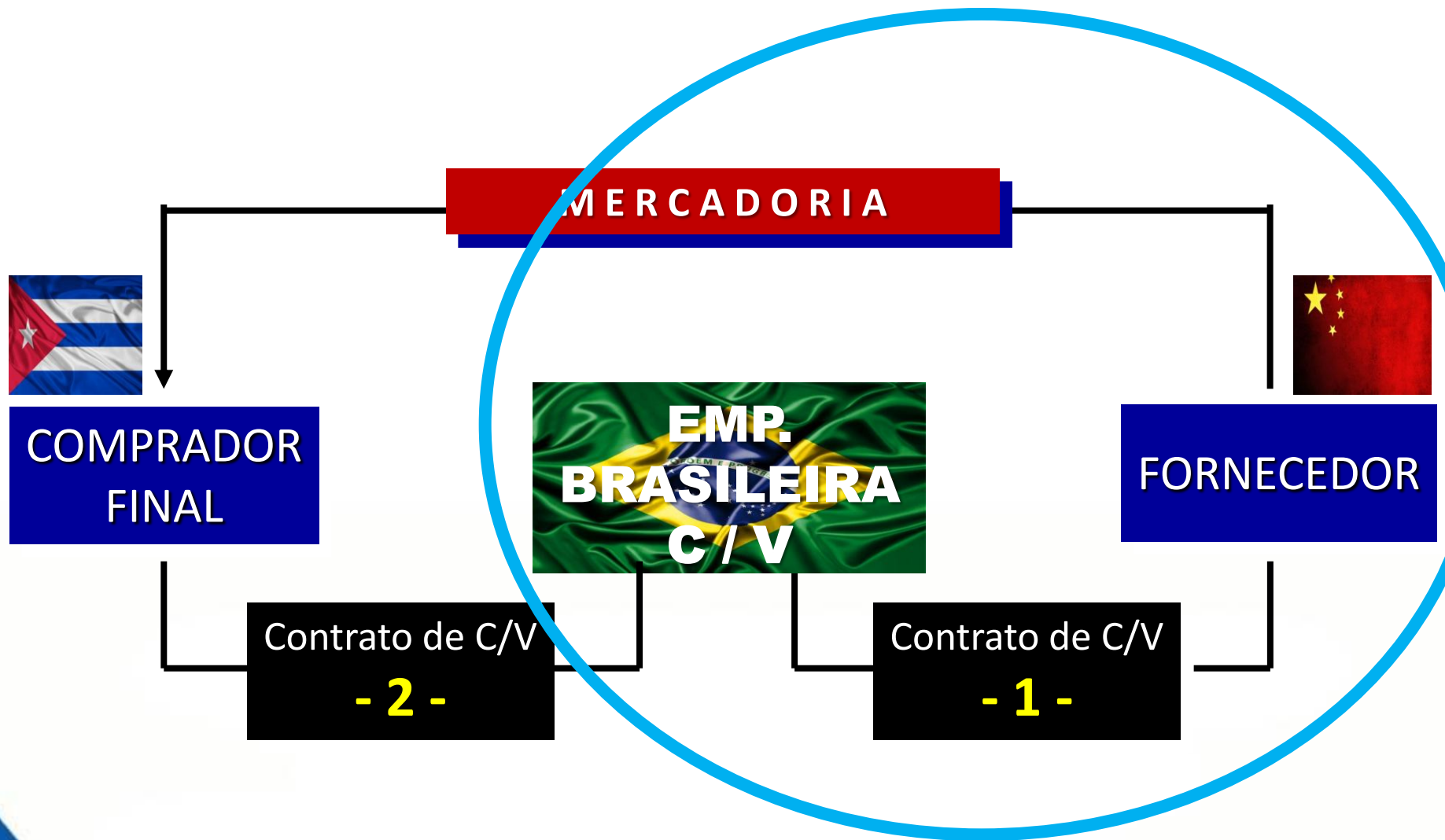
Você pode produzir e vender, o que é uma prática para a maioria dos exportadores. Mas em tempos de “vacas magras”, você tem a obrigação de ser mais criativo, mais inteligente.

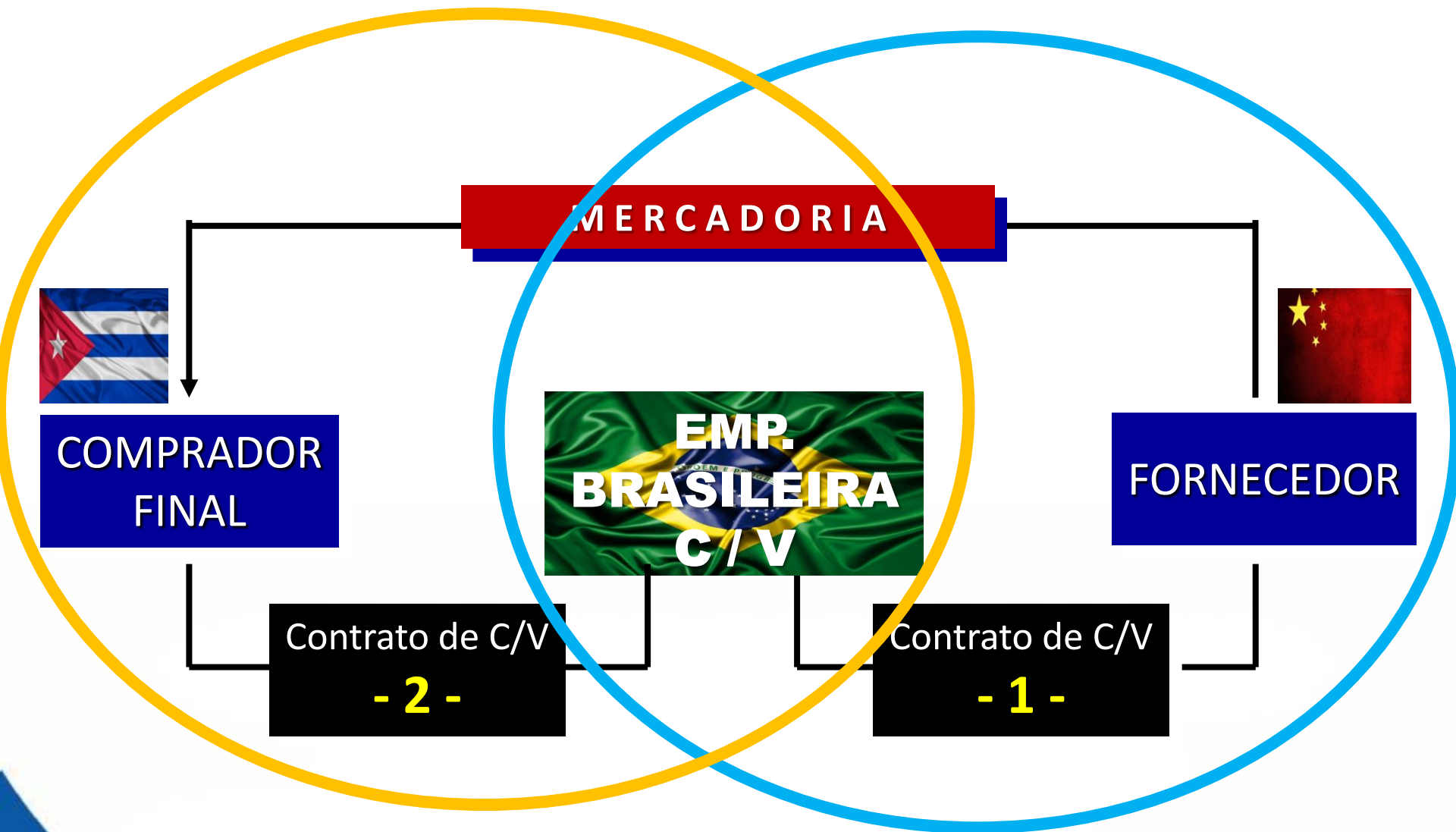
**Por que não vender
o que os outros produzem?**

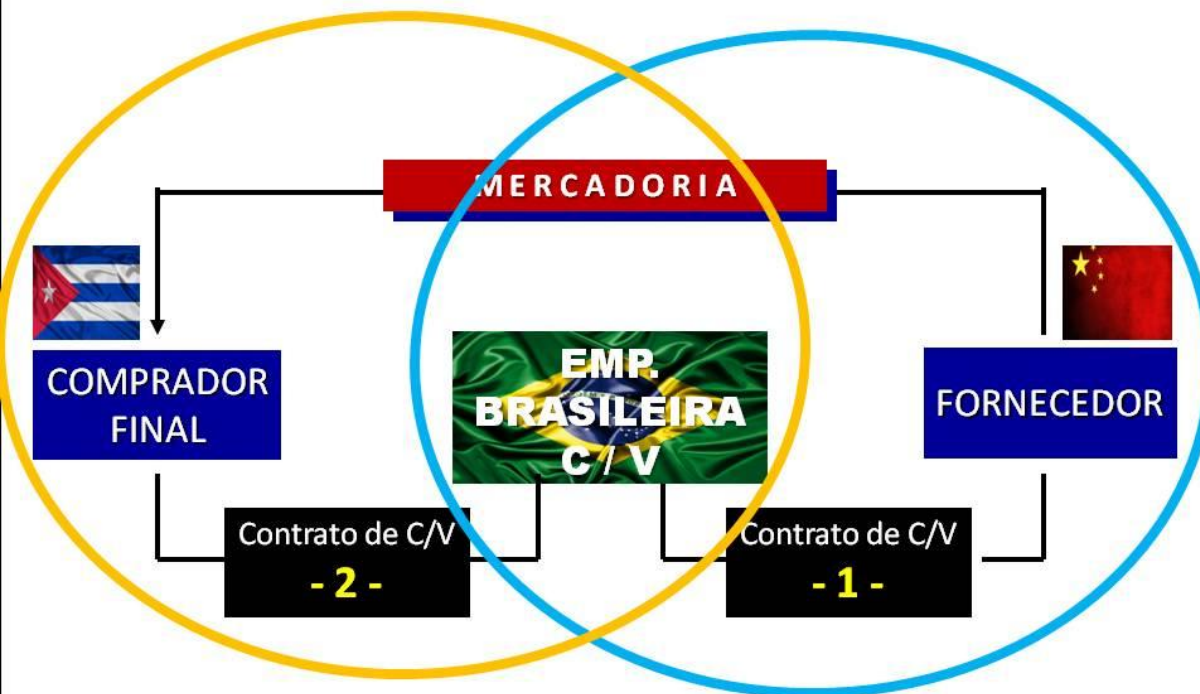
MAPA MUNDI - 2014



ANGELO LUIZ
LUNARDI

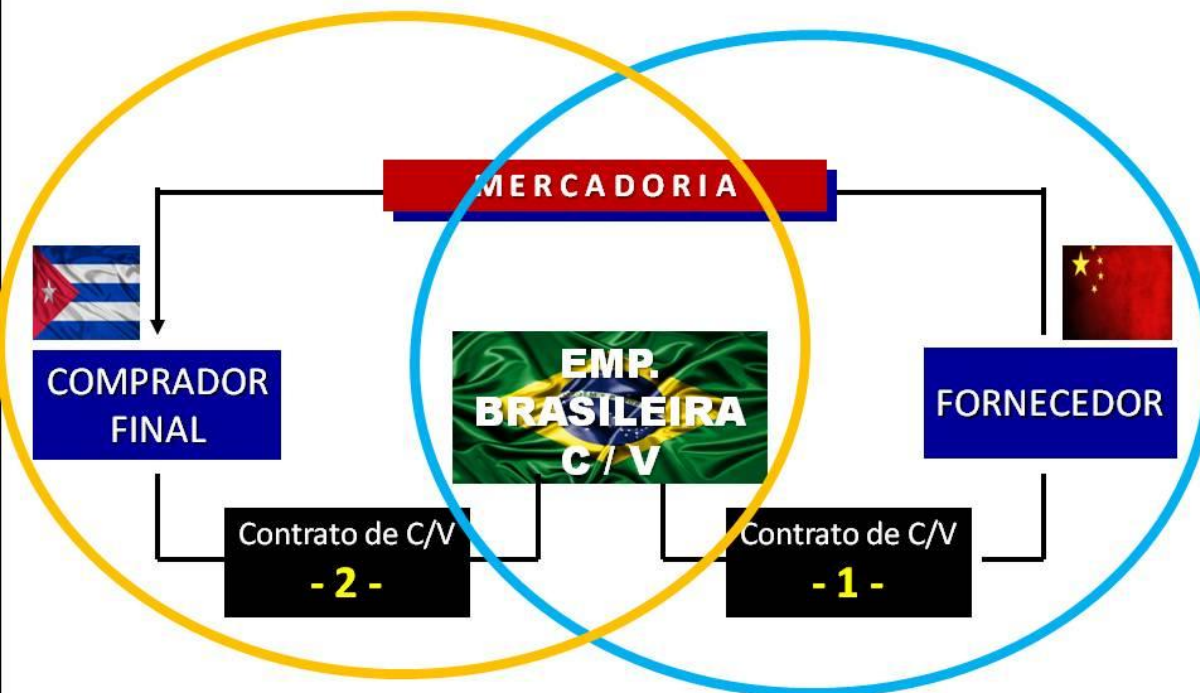






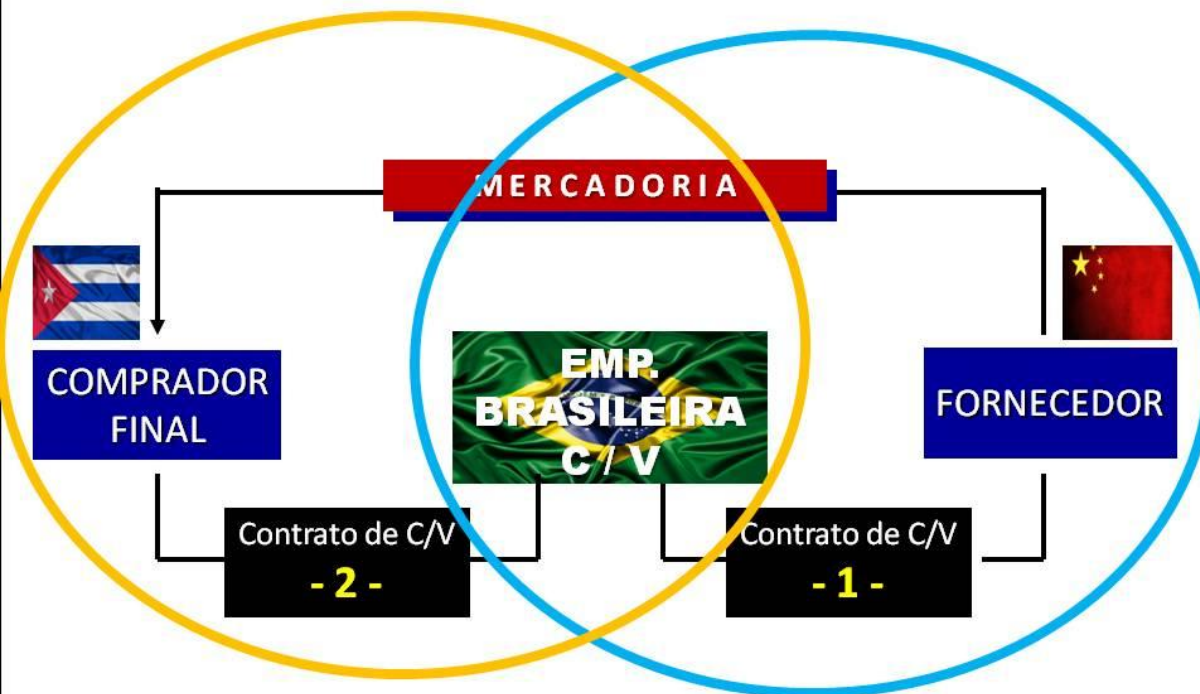
Motivos básicos para realizar Back-to-Back

- Custos de produção
- Custos logísticos
- Estratégia de comercialização
- Regionalização (multinacionais)
- Outros



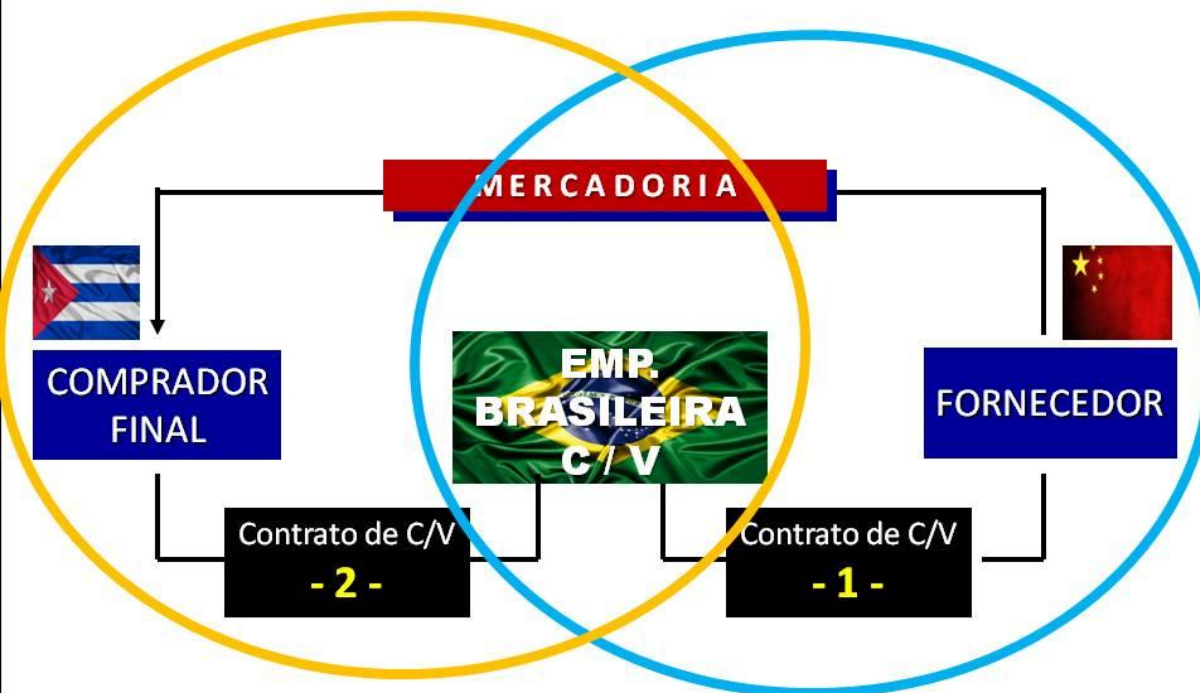
Aspectos gerais das ops. de COMEX

- SECEX
- RFB
- BCB
- SEFAZ



Definições e generalidades das operações Back-to-Back

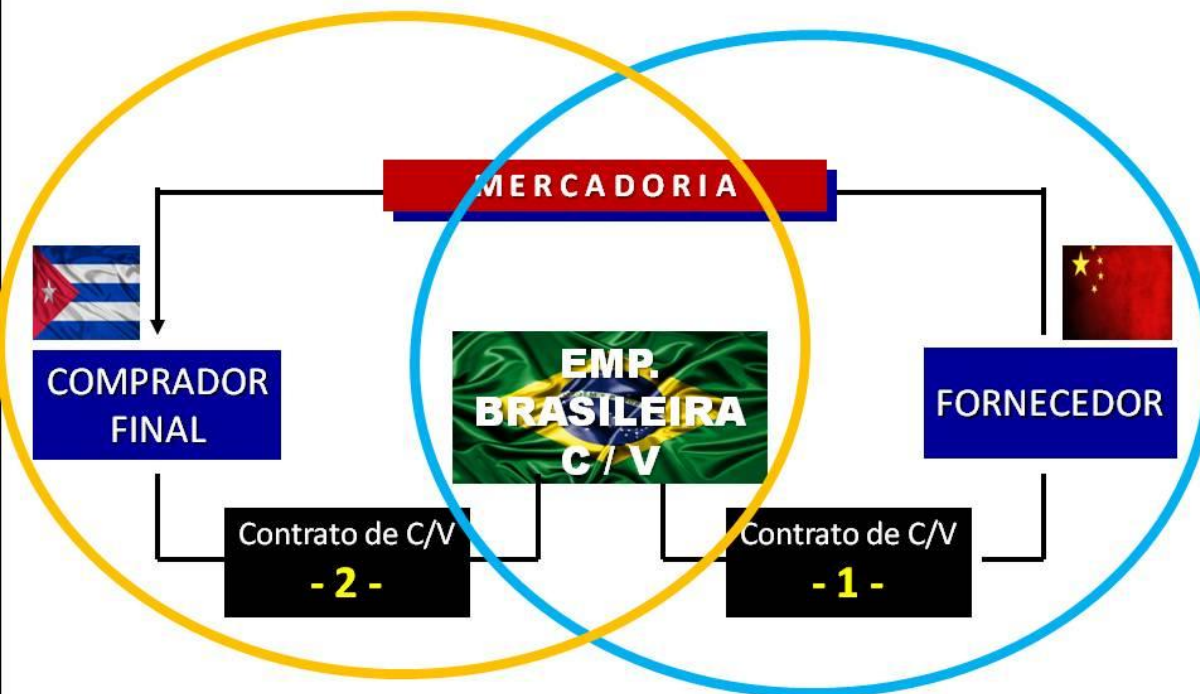
- Definições: RFB, BCB e Bancos
 - Operações livres, exceto ...
 - Motivos para realizar



**Condições de
negociação**

Condições de Pagamento

- Moeda
- Prazo
- Modalidades (riscos comerciais/políticos)
- Descasamento

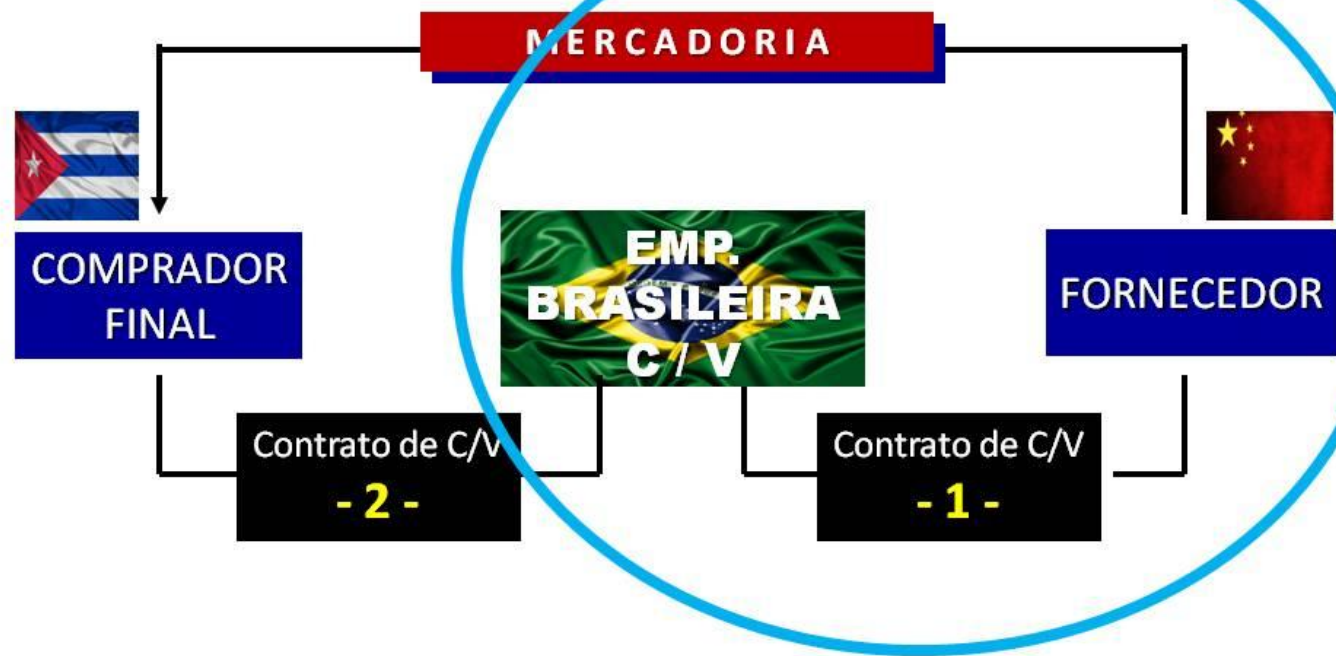


Condições de negociação

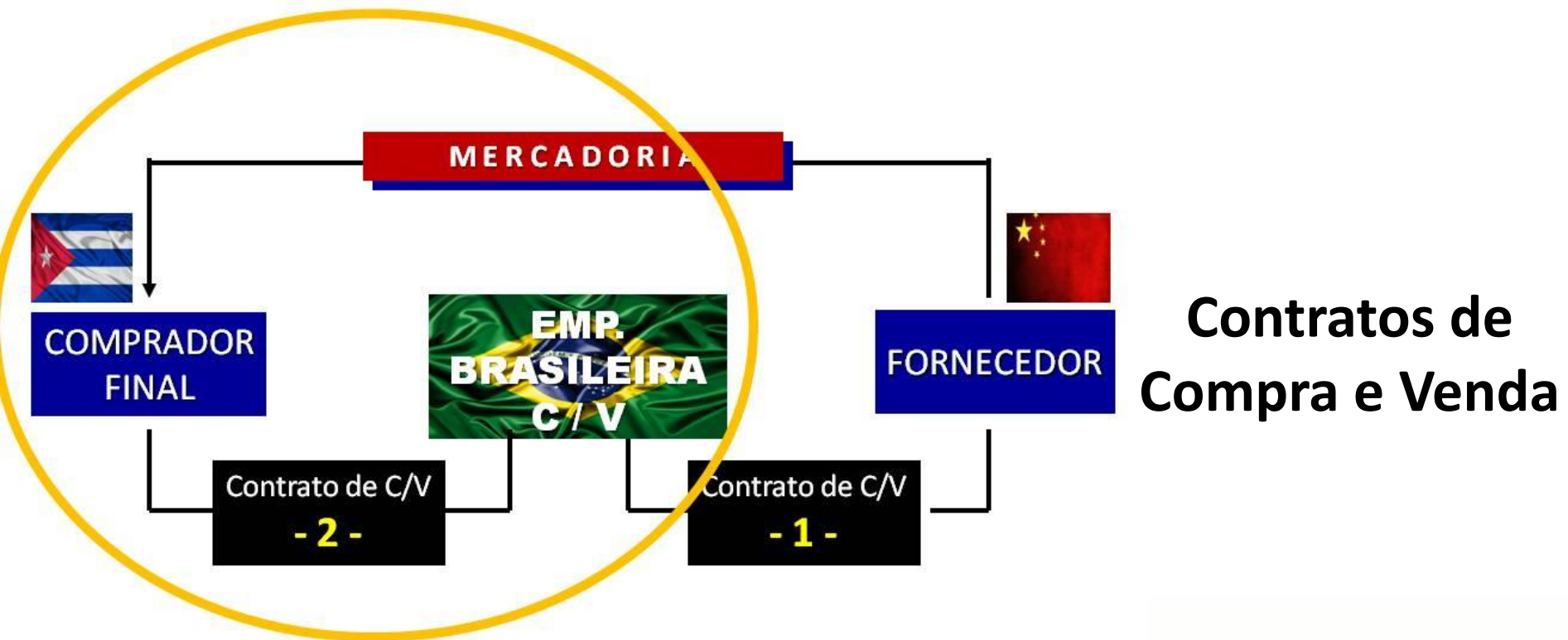
Condições de Entrega:

- INCOTERMS 2010
- Outras condições de venda
- Descasamento

Contratos de Compra e Venda



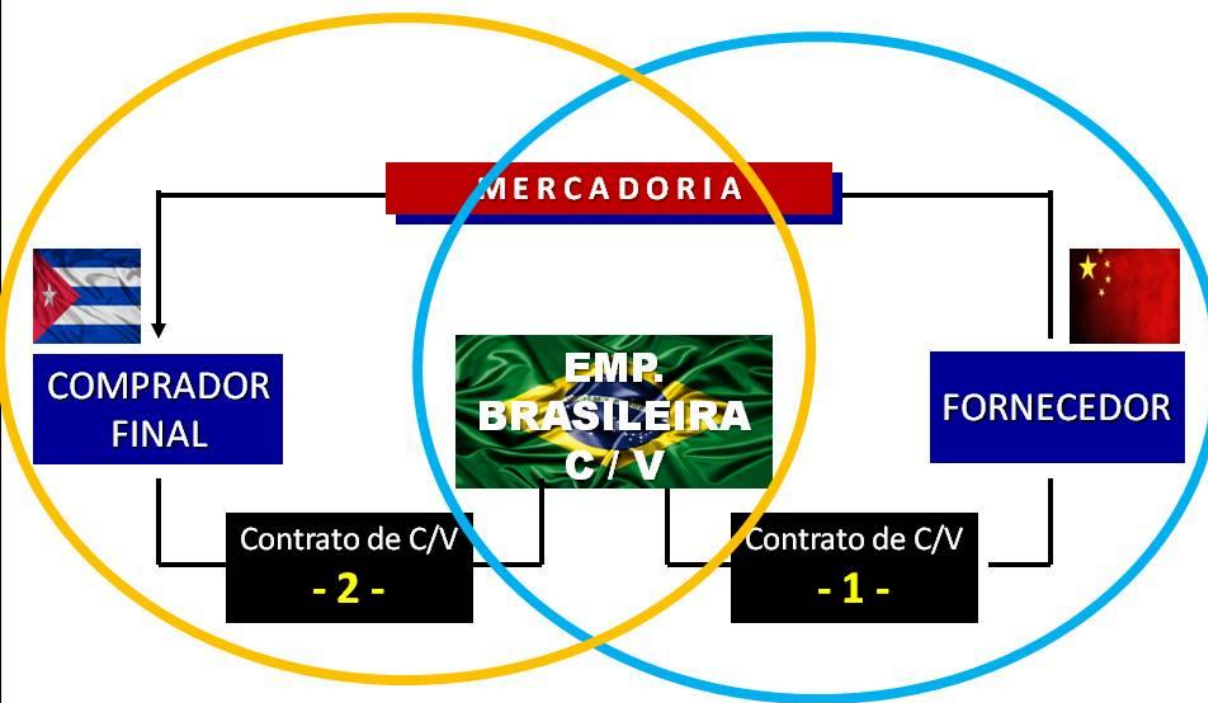
Garantia de Performance
A ser exigida do Fornecedor



Garantia de Pagamento

A ser exigida do Comprador Final

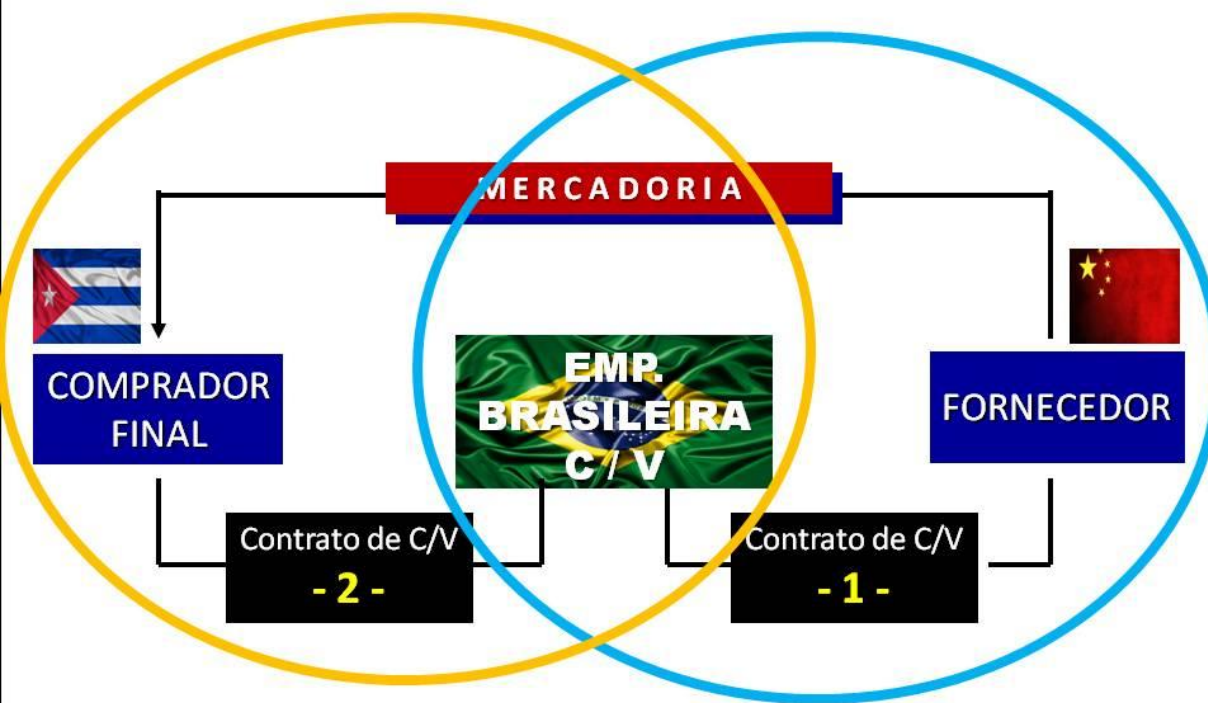
- Cartas de Crédito / Garantias bancárias
- Pagamento Antecipado



**Pagamento e
Recebimentos
propriamente
ditos**

Normas Gerais do BCB

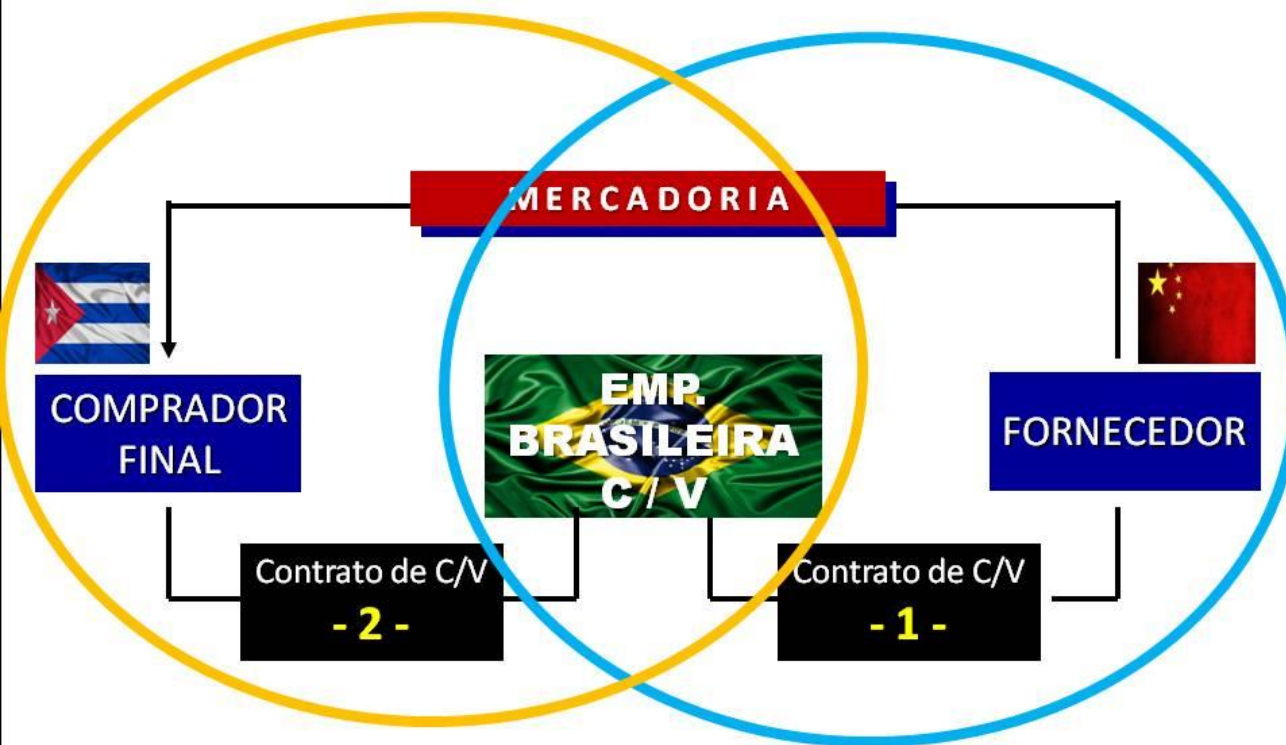
- Liberdade desde que respeitados princípios e regras gerais previstos na legislação cambial
- Documentação



**Pagamento e
Recebimentos
propriamente
ditos**

Crêterios adotados pelos BANCOS

- Pagamento ao Fornecedor somente após recebimento do Comprador Final (ou simultâneo)
- Riscos: Evasão de divisas
- Lavagem de dinheiro



**Pagamento e
Recebimentos
propriamente
ditos**

Utilização de “Disponibilidades no Exterior”

- Originárias de Exportação
- Originárias de Disponibilidade Geral

CÂMBIO CONSULTORIA COMÉRCIO EXTERIOR

WORKSHOPS CURSOS CUSTOMIZADOS PALESTRAS

Para pequenos grupos a partir de 5 participantes.

Câmbio – Pagamentos Internacionais – Incoterms 2010 Cartas de
Crédito & Garantias Contratos Internacionais de Compra e Venda
Operações Back-to-Back



Tel. 55-11-98265-5665
lunardi.lunardi@hotmail.com
São Paulo – SP – Brasil