



Propuesta Grupos - Región CREA Córdoba Norte



Ing. Agr. Gabriel A. Páez

351 6306391 - ing.gabrielpaez@bigriver.com.ar



www.bigriver.com.ar



+54 341 5274460



info@bigriver.com.ar



[@bigriverfinance](https://twitter.com/bigriverfinance)



[/bigriverfinance](https://facebook.com/bigriverfinance)

Asesoramiento en Agronegocios

Big River Agro

El negocio agropecuario se caracteriza por ciclos de escasez y/o exceso de fondos que condicionan las decisiones comerciales. Ventas inoportunas se alternan con la pérdida de buenas oportunidades de comercialización. Al mismo tiempo, la actividad está sujeta a una alta variabilidad de precios que dificulta la proyección de márgenes de rentabilidad acordes al riesgo asumido.

A partir de estas premisas, Big River asesora a los integrantes de la cadena de comercialización en el uso de instrumentos financieros de inversión, financiamiento y cobertura de riesgos. Con ello se busca posicionar al mercado de capitales como un aliado fundamental de los agronegocios.

Conectamos a potenciales clientes con nuestras habilidades. Ofrecemos seguimiento permanente de indicadores clave para la toma de decisiones. Big River trabaja sobre una amplia variedad de productos customizados que buscan adaptarse a las necesidades de cada empresa o individuo.

Big River Mercados

Proveemos asesoramiento a empresas a partir de en una visión global del ciclo de negocios del cliente y a partir de medios e instrumentos adecuados para minimizar los riesgos, tanto comerciales como financieros. Buscamos herramientas financieras para ayudar a las empresas a limitar el impacto de la volatilidad, controlar los costos de los insumos, proteger el valor de los inventarios y mejorar los márgenes. Brindamos acceso a una amplia gama de productos bursátiles tanto para personas humanas como para jurídicas.



Ofrecemos...

Asesoramiento comercial y financiero

Analizamos la posición financiera y física de nuestros clientes y definimos estrategias para mejorar la performance de la empresa.

Las estrategias se realizan basadas en la combinación y comparación de una variada gama de instrumentos de financiación, inversión y cobertura (futuros y opciones) y ajustadas a las necesidades y características propias de cada cliente.

Las estrategias son administradas dinámicamente, es decir son monitoreadas y replanteadas cuando el rumbo del mercado o circunstancias específicas así lo requieran con el Seguimiento permanente de las grandes variables que impactan en los mercados. Análisis económico. Capacitando para su entendimiento.

Productos estructurados

Los productos estructurados son condiciones comerciales de precio que buscan superar las condiciones estándares. Quienes ofrecen estas condiciones a sus clientes llevan a cabo operaciones con derivados y/o capitales que permiten poder trasladar la condición. De esta manera, permite al usuario final contar con los beneficios de operar en el término sin la necesidad de realizarlo en cabeza propia ni sujetarse a los requerimientos operativos que conllevan estas operaciones.

Capacitación

Charlas tanto de Capacitación Financiera / Comercial como de Análisis de Mercado, las mismas se realizarán de manera virtual o presencial (en este caso viáticos a cargo del grupo), las que de acuerdo a temática, serán dictadas por especialistas de nuestro equipo de trabajo.

Comercialización

Intermediación en la comercialización de granos a través de Barrilli SA, de quienes tenemos representación y con quien nos une una estrecha relación.

La propuesta Grupos CREA – Región Córdoba Norte incluirá:

- Charlas tanto de **Capacitación Financiera / Comercial** como de **Análisis de Mercado**, virtuales o presenciales (en este caso viáticos a cargo del grupo).
- Envío semanal de recomendaciones sobre análisis de mercado, que podrá incluir propuestas comerciales.
- Disponibilidad para consultas por parte de los integrantes de los grupos. De necesitar un asesoramiento personalizado de acuerdo al perfil propio de la empresa, se coordinará y se cotizará en forma individual.
- Facilitamos instrumentación de las estrategias a seguir con nuestros aliados comerciales y sociedades de bolsa.
- Posibilidad de intermediación en la comercialización de granos.
- Disponibilidad de sala de reunión en Rosario (coordinación previa) en las oficinas centrales o en la Bolsa de Comercio.

Ante la necesidad de incluir algún otro aspecto a la propuesta general se coordinará con cada grupo.

El valor de la presente propuesta se presupuestará de acuerdo a la cantidad de reuniones y a las necesidades de cada grupo.

Nuestro Equipo ...

María Belén Collatti

Socia Fundadora

Analista de mercados/Estructuración de productos con Derivados/ Coaching

Master Bursátil y Financiero. Fundación de Estudios Bursátiles y Financieros. Valencia, España. Contador Público Nacional. UNR.

Profesora de Planeamiento estratégico en Maestría de Gestión Empresarial Agropecuaria de la UNR.

Profesora en programas de Operador de Granos, Idóneos en el Mercado de capitales y Finanzas agropecuarias de la Bolsa de Comercio de Rosario.

Profesora de Finanzas en el Posgrado de Agronegocios de Agroeducación.

Profesora / Columnista de Rosario Finanzas.

Durante 9 años trabajó como Investigador Senior del Departamento de I&D de la BCR.

6 años a cargo de las cátedras de Finanzas de empresas y de la cátedra Derivados Financieros en UCEL.

Fue Profesor Titular de Futuros y Opciones en postgrado de agronegocios, Fundación Libertad.

Disertante en Seminarios organizados por Bolsa de Comercio de Rosario, Rosario Finanzas, Junior Achievement y Rotary.



María Verónica Pilot

Socia

Licenciada en Administración de Empresas por la Universidad del Centro Educativo Latinoamericano (UCEL).

Con más de 20 años de experiencia en el sistema financiero y bancario y una vasta experiencia en inversiones.

Su carrera comenzó en Bank Boston National Association en Investment Center, Fondos de Inversión 1784.

También desempeño funciones en Standard Bank Argentina SA, como gestora de Cartera de Inversión.

Desarrollo una amplia trayectoria como Gerente de Empresas durante 10 años en el Business Center del Industrial Commercial Bank Of China (ICBC) de la Sucursal Rosario Centro y de la Sucursal de Campana.

Participó de más de 100 seminarios, talleres y cursos en el Centro de Entrenamiento y Capacitación Standard Bank Argentina-ICBC, BCR, Fundación Libertad, sobre, Analista de Riesgo Crediticio, Mercado de Capitales, UIF, Comercio Exterior, Coaching Ontológico.



Luis Francisco Caucino

Socio

Lic. en Gestion de Agroempresas por la UB, Tecnico en Produccion Agropecuaria por la UCA.

Durante mas de 25 años se desempeñó en distintas áreas del Banco Galicia, como analista, oficial de negocios, gerente de sucursal, especializándose en el segmento de los agronegocios.

Trabajo en el desarrollo de carteras, sucursales, estructuración y refinanciación de deudas, y productos de inversion.

Durante los ultimos 8 años se desempeño como gerente del Centro de Banca Empresas Region Litoral, integrado por áreas agro, empresas, comex, servicios, banca electronica y seguros.

Anteriormente se desarrollo en Deloitte como consultor para proyectos agroindustriales.

Actualmente se dedica al asesoramiento financiero, mejorando la performance en utilización de herramientas crediticias y de inversión tanto bancarias como bursatiles para distintos tipos de clientes

Participo en gran cantidad de seminarios, cursos, congresos y exposiciones, donde se destacan los Workshop en Negociación I y II (Harvard Law School, Mass. USA), Dirección, Gerenciamiento y Administración de proyectos (ITBA), Negociación en Ventas (Lautrec Publicidad), Marketing Agropecuario (IDEA – SRA), Coaching (Andersen Consulting), Contabilidad para Riesgo y Análisis de Riesgo Crediticio (Fernaud – BGBA), Cadenas de Valor de los Agronegocios (Un. Austral), como asi también participo en comisiones directivas en entidades intermedias como ACSOJA, BCR, Soc Rurales, Solidagro, entre otras.



Ing. Agr. Gabriel Alejandro Páez

Asociado

Ingeniero Agrónomo egresado en Universidad Nacional de Córdoba, Diplomado en Administración Estratégica de Agro Negocios en Universidad de Belgrano, Idóneo en Mercados de Capitales en Cámara Argentina de Fondos Comunes de Inversión.

Durante más de 22 años se desempeñó en agronegocios de Banco Galicia, como analista de crédito, oficial de sucursal y oficial de negocios en Centro Banca Empresas.

Trabajo en el desarrollo de carteras, estructuración y refinanciación de deudas, y productos de inversión.

Anteriormente se desarrolló su actividad como consultor de productores agropecuarios asesorando en la parte técnica, financiera y económica de la empresa.

Actualmente se dedica al asesoramiento financiero, con el objetivo de mejorar la utilización de herramientas crediticias y de inversión tanto bancarias como bursátiles para distintos tipos de clientes.

Participo en gran cantidad de seminarios, cursos, congresos y exposiciones, donde se destacan temáticas de Negociación, Ventas, Gerenciamiento, Evaluación de proyectos de Inversión, coaching, entre otras.

