GRUPO

gire®

DUCIT SA

OCTUBRE 2021

Información estrictamente confidencial

CONTENIDO

1. RESUMEN EJECUTIVO
2. GRUPO GIRE
    a. Breve reseña de la evolución del Grupo
    b. Composición actual
    c. Respaldo de los accionistas
3. MERCADO DE TRANSPORTE DE VALORES
    a. Competencia
    b. Principales tendencias
4. DUCIT SA
    a. Inicios y evolución

Información estrictamente confidencial

1- RESUMEN EJECUTIVO

El Grupo GIRE está desarrollando su Unidad de Negocios de Transporte de Valores, a través de su sociedad vinculada Ducit SA, cuya operación inició en mayo de 2019.

Actualmente, para satisfacer la demanda existente y proyectada, está encarando importantes inversiones en la compra de Unidades Blindadas (UBs) y en la construcción crecimiento en su planta de procesamiento y atesoramiento en CABA, para dar servicios en AMBA y su zona de influencia, tanto a la Red Rapipago (del propio Grupo), como a bancos y cadenas de retail.

Por la solidez del Grupo GIRE, el respaldo de sus 3 accionistas (los bancos Santander, Citi y HSBC) y las propias perspectivas del negocio, entendemos que se trata de una oportunidad atractiva para una institución financiera como el BICE, participar en el financiamiento de esta primera fase de un amplio roadmap de desarrollo de Ducit.

A continuación, se detallan brevemente las características del Grupo GIRE y los principales highlights.

Información estrictamente confidencial

2- GRUPO GIRE

a- Breve reseña de la evolución del Grupo

GIRE S.A. nació en 1991, con el servicio de outsourcing de la cobranza de las, por entonces, nuevas operadoras telefónicas (Telecom y Telefónica), brindando el diseño de la red de bancos cobradores, la conciliación diaria de la recaudación y la liquidación de comisiones a bancos, con incorporación continua de tecnología al proceso (como la introducción de códigos de barra en las facturas).

Su gran desarrollo vino a partir de 1996, con el lanzamiento de la Red Rapipago y la posterior adopción masiva, por parte de empresas y usuarios, de los sistemas de cobranza extrabancarios.

Adicionalmente, en los últimos años fue adquiriendo o desarrollando nuevas Unidades de Negocio, hasta convertirse en un Grupo.

Información estrictamente confidencial

b- Composición del Grupo

El Grupo Gire está compuesto por 4 Unidades de Negocio:

Red Rapipago

Es actualmente el principal negocio del Grupo, ya que cuenta con:

- Más de 7000 bocas a nivel nacional, basadas principalmente en agentes.
- Más de 4000 convenios con empresas
- Más de 17 MM de transacciones mensuales
- Más de 7 MM de clientes individuos, que pasan por la red mensualmente
- Más de $36.000 MM recaudados mensualmente

GIRE Soluciones SAU

Fue adquirida en octubre de 2015 a Fiserv Argentina, filial local de la multinacional norteamerciana, dedicada a servicios de clearing de cheques físicos y por imágenes para Bancos de primera línea, y que fue fusionada con la unidad de negocios tradicional de Outsourcing de GIRE.

Información estrictamente confidencial

Ducit SA

Es la Transportadora de Valores del Grupo, pensada inicialmente como una integración vertical en busca de eficiencia, por el gran volumen de recaudación que maneja la red Rapipago, y que, ante el interés de otros mercados, está comenzando un desarrollo de cara a los mismos.

Iungam SA

Es la más reciente, la Fintech del Grupo, creada para ofrecer productos y servicios a individuos a través de una plataforma tecnológica, aprovechando los millones de clientes que operan mensualmente con Rapipago.

Información estrictamente confidencial

c- Respaldo de los accionistas

Además de su larga trayectoria en el mercado, el Grupo GIRE cuenta desde sus inicios con el respaldo de sus bancos accionistas:







Información estrictamente confidencial

3- MERCADO DE TRANSPORTE DE VALORES

a- Competencia

Tradicionalmente en Argentina el de Transporte de Valores ha sido un mercado muy concentrado, si bien hay algunos competidores regionales (bancos provinciales y empresas locales) de poca envergadura y cobertura restringida.

Actualmente, desde la adquisición de Maco por parte de Brinks, hay sólo 2 grandes players con cobertura nacional, Prosegur y Brinks, que concentran la mayor parte de los servicios. Sus principales clientes son los Bancos, las Cadenas de Retail y las Redes Extrabancarias (como Rapipago).

Prosegur cuenta con 40 plantas a nivel nacional y 900 UBs aproximadamente y Brinks con 16 plantas y 500 UBs aproximadamente.

Su gran poder de negociación derivado de la estructura del sector les permite en la práctica imponer precios y condiciones de servicio.

En ese marco, el propio BCRA buscó en los últimos años propender a una mayor competencia, a través del ingreso a este mercado de nuevos players.

Información estrictamente confidencial

b- Principales tendencias

Pese al proceso de digitalización, el uso de efectivo sigue creciendo año tras año, aún en mercados del mundo desarrollado, como Estados Unidos.

Por las características propias del mercado argentino, donde hay mayor informalidad y hábito, se prevé para los próximos años un fuerte incremento del movimiento de efectivo.

Esto genera una gran necesidad de espacio de atesoramiento, por la baja denominación y cantidad del circulante (aún con la expectativa de una futura emisión de billetes de $5000 y $10000, que tardan en difundirse).

Por otra parte, en mercados específicos como el de Bancos, existen amplias posibilidades de integrar los servicios de tesorería, atm, recaudaciones de sucursales, clientes e intercambios de caja.

En resumen, por las características del mercado y las tendencias mencionadas, existe un mercado creciente vinculado al transporte de valores, y hay una gran expectativa de los clientes en contar con una alternativa, tanto por servicio, como por precio.

4- DUCIT SA



a- Inicios y evolución:

En 2017, el Grupo Gire comenzó el proceso de diseño y desarrollo de Ducit (del latín “Conducir”, “Guiar”), la transportadora de valores.

El foco inicial estuvo puesto en integrarse verticalmente, ya que la red Rapipago, por el volumen de efectivo que maneja, tiene escala más que suficiente, y el transporte de caudales es uno de los principales componentes de su estructura de costos.

Información estrictamente confidencial

Esto implicó el desarrollo de nuevas habilidades y la incorporación de personal con expertise, la compra y blindaje de camiones y la adquisición de equipamiento especializado, a la vez que se obtenían las correspondientes habilitaciones del BCRA y la ANMAC para operar como Empresa Transportadora de Caudales (ETC).

Así fue como se armó inicialmente una instalación provisoria para procesamiento (recuento, clasificación, armado de balas, etc.) y posteriormente, con la compra de las primeras unidades blindadas (UBs), una planta de camiones, ambas en CABA.



Información estrictamente confidencial

Si bien la idea original era el autoabastecimiento y, eventualmente, el servicio a los bancos accionistas, a poco de iniciarse y difundirse el proyecto, comenzó el mercado a mostrar gran interés en la aparición de un competidor con respaldo, en un sector actualmente concentrado en 2 proveedores de gran poder de negociación.

Por tal motivo, desde el inicio de operaciones en mayo de 2019, ha ido creciendo sostenidamente:

- a nivel de clientes, con la incorporación prevista de locales y agentes Rapipago, servicios a Bancos Accionistas, pero posteriormente servicios a otros bancos y cadenas de retail.
- a nivel de servicios, con recaudación, procesamiento, camiones a órdenes y atesoramiento, carga de ATMS, etc.

