Clarín

Cambios en el negocio del manejo de efectivo: la dueña de Rapipago vendió su empresa de caudales

- Gire, propietaria de los locales de cobranza Rapipago, se desprendió de Ducit, una transportadora de caudales que había lanzado en 2017.
- Quién se quedó con la compañía y por qué es un negocio atractivo.



AGUSTINA DEVINCENZI

0

El grupo dueño de Rapipago se desprendió de Ducit, su transportadora de caudales. Gire, que tiene a tres bancos como accionistas –**Santander**, **Citi** y **HSBC**–, le vendió esta empresa que lanzó antes de la pandemia a **Brink's**, competidora estadounidense presente en más de 100 países.

Gire creó en 2017 la compañía que **demandó una inversión inicial de US$ 10 millones** y arrancó con 10 camiones. Atendía el traslado de efectivo y otros valores en parte de las **10.000 sucursales de su red de cobranza extrabancaria**, que brindan servicio a más de 7 millones de usuarios por mes con más de 6.000 empresas adheridas.

Pero, según pudo saber este medio, ahora **tomó la decisión de enfocarse en su negocio core, Rapipago, y su unidad Gire Soluciones**, ecosistema de soluciones integrales de gestión de cobros. Conservará ambas firmas y se desprenderá de actividades accesorias como la de transporte de caudales.

Ante la consulta de **Clarín**, Gire respondió que "el grupo y sus accionistas **decidieron vender la totalidad de su participación accionaria de Ducit a Brink's**, proveedor global líder en el manejo de efectivo y valores, soluciones digitales para comercios y servicios de cajeros automáticos".

"De este modo, **Brink's se hará cargo de la operación** de transporte de caudales y el procesamiento, atesoramiento y custodia de valores de Ducit. La decisión fue tomada por el grupo de accionistas como parte de **una estrategia de transformación**. Vemos importante **enfocar los esfuerzos y recursos en áreas claves** que impulsarán un crecimiento sostenible, mejorando la eficiencia operativa y asegurando la competitividad a largo plazo", explicó.

En el sector señalan que próximamente **la parte que HSBC tiene en Gire pasará a manos de Galicia** cuando se complete la aprobación de la venta del banco. "**HSBC aún decide solo**", detallaron en relación con la venta de Ducit, en la que **Finanzas & Gestión** actuó como asesor financiero de Gire y **Bruchou & Funes de Rioja** como asesor legal.

Sobre **Citi**, aclararon que si bien la entidad se fue del negocio minorista, **sigue operando en el mayorista**, por lo que "**sin sucursales, una empresa como Ducit le hace menos sentido**", apuntaron.

Si bien Gire se autoabastecía con los camiones de Ducit, solo lo hacía en la Ciudad y el Gran Buenos Aires. En el resto del país, donde se ubica la gran mayoría de sus locales, Rapipago trabaja con Brink's y Prosegur. A futuro, continuará de la misma manera, operando con ambos.

En tanto, Brink's conservaría a Ducit como una marca separada por un tiempo. **A nivel mundial, es una de las principales jugadoras de la industria**, junto con **Prosegur** y **Loomis**. En la Argentina, es el segundo jugador más importante detrás de Prosegur, con una cuota del **30%** de la cobertura nacional.

Para la parte compradora, **resulta un negocio atractivo en la Argentina** por su **nivel más bajo de bancarización** respecto de otros países, y **el mayor movimiento de efectivo** con billetes de baja denominación, versus mercados más desarrollados donde predominan los pagos electrónicos y los bancos mueven menos billetes y de mayor denominación.

Y el contexto juega a favor: la impresión de billetes de mayor denominación, como el lanzamiento del de $ 20.000, tiene como objetivo facilitar las transacciones en un escenario inflacionario, en el que, según datos oficiales, **la demanda de dinero subió un 15% en términos reales.**

Hoy, en la Argentina circulan 10.887 millones de billetes. El 56%, es decir, más de la mitad de la base monetaria corresponde a papeles de $ 1.000, los del hornero y de José de San Martín.

NE