

| ESPECIALIZACION |

El negocio de transportar dinero

Autorizada por la Reserva Federal estadounidense, la empresa argentina Ocasá quiere posicionarse en el movimiento físico de moneda entre Miami y el mundo

Por Diego Cabot

De la Redacción de La Nación

La especialización parece ser la manera donde varias compañías de logística internacional se han refugiado para mantener la competitividad y generar nuevos negocios. Además, según reconocen los ejecutivos del sector, es la mejor herramienta para pelearles algún nicho a las grandes corporaciones que dominan el mercado global. La empresa de logística Ocasá apeló a esa máxima para posicionarse como un jugador de importancia en el mercado del transporte de valores. Hace un año, la firma inició un ambicioso proyecto: apuntó nada más y nada menos que al transporte físico de los dólares que viajan desde Miami hacia el mundo, y en particular a América latina.

La idea surgió de una radiografía del sector que hicieron los ejecutivos de

la empresa, liderados por el argentino Héctor Colella -conocido por su estrecha relación con el desaparecido empresario postal Alfredo Tabrán-. Claro que para poder hacer pie en este segmento enfocaron sus esfuerzos en dos sentidos: lograr las habilitaciones para que la Reserva Federal (Fed)-la autoridad monetaria estadounidense-los autorice a operar con ellos y construir una fortaleza en Miami para que haga las veces de nodo del negocio.

Según su visión, el transporte físico de dinero es un excelente negocio en épocas de crisis ya que hay una mayor demanda de dólares y euros en países fuera de los emisores, es decir que existe una mayor rotación mundial de dólares y euros. Aproximadamente tres cuartas partes de los dólares que se han emitido están fuera de Estados Unidos.

"El 30% de los dólares se transportan por cuestiones que tienen que ver con la economía y con la inestabilidad



Para poder operar, la firma instaló una fortaleza en Miami



Dólares, como carga

actualidad, tiene el 78% del mercado, y sin embargo la incidencia de la facturación no es mayor al 35%", agregó Jorge Mezzadra, encargado del proyecto de transporte de valores.

Seguridad

Más allá de las cuestiones comerciales, la preparación de la planta que la empresa posee en las afueras de la ciudad estadounidense es uno de los diferenciadores.

Para ingresar, los camiones de caudales pasan por una pequeña rampa donde una cámara ubicada en el piso filma, por seguridad, la parte inferior del vehículo. En el interior del estacionamiento, los empleados deberán hacer su trabajo -respetando los sacos de dinero o de joyas- dejando los caminos que están pintados de diversos colores en el piso. Es decir, cada empleado tiene asignado un recorrido, y si se aparta de él, inmediatamente se genera una alarma.

política: el 12% con las inversiones, y el 58% con el turismo", dijo su dueño, Héctor Colella, en una presentación hecha ante periodistas en Miami. "Hasta hace tres años, Ocasá tenía el 45% del mercado del transporte entre Estados Unidos y América latina-lo que representaba el 65% de la facturación- En la

Dentro del lugar donde estacionan los camiones existe una gran estructura para guardar, por un tiempo considerable, la basura que se genera en la misma empresa; está contemplado como recaudo frente a la posibilidad de que exista algún incidente y sea necesario limpiar por alguna prebala.

La planta demandó una inversión cercana a los 10 millones de dólares y se mostró a la prensa antes de que los últimos detalles de seguridad y las regulaciones de la Fed impidieran que se vuelva a abrir. El lugar cuenta con tecnología para hacer de ese búnker un espacio inviolable. "No existe la seguridad absoluta. Acá se trata de hacer más difícil el acceso al objetivo. En Ocasá, un delincuente necesita siete horas para llegar a la bóveda y el tiempo de respuesta de la policía es de tres minutos", ejemplificó su dueño.

Pero no sólo para transportar divisas se preparó la empresa. También apuntan al transporte internacional de minerales, oro, joyas y piedras preciosas -donde reconocen que la Argentina tiene un gran potencial básicamente porque esta producción se realiza lejos de los grandes centros logísticos-, así como al negocio del transporte de muestras biológicas, donde lograron un alto porcentaje de puntualidad y se posicionaron como una alternativa para llevar y traer sustancias entre América latina y los Estados Unidos.

Ocasá aspira a cerrar el año con un transporte de 10.000 millones de dólares físicos. Con esa cifra espera penetrar en un sector que factura alrededor de 650 millones de dólares por año.

DISTRIBUIDORA METROPOLITANA S.A.
 SU SERVICIO DIFERENCIAL

Logística integral entre dos destinos

Av. Pío Barón, 200 - Tel Aviv - Tel Aviv 6100000
 Buenos Aires, Argentina - Tel Aviv 047118476-3477
 www.distribuidorametropolitana.com.ar

PUBLIQUE SU AVISO

Transporte & Logística

Para más información:

→ (011) 4779-5300 ←

tyl@expotrade.com.ar

TRILER

VALORES, EQUIPOS, COMPONENTES
 Y FREDES DE EJEC.

ESTRATEGIA DE LOGÍSTICA S.A. S.R.L.
 TEL: 011 4779-5300
 TEL: 011 4779-5300
 1415 ESTERILIZADA - www.triler.com

TRONADOR

Lineas telefónicas: 4726-7778 - Fax: 4726-7779
 Email: expotr@tronador.com www.tronador.com

IBL International Bulk Logistics S.A.

La Solución en Almacenamiento

PILAR, PARQUE INDUSTRIAL Y ROSARIO Centros de Almacenamiento y Servicios de Valor Agregado

Contáctanos a su ejecutivo cuenta: 011 4779-5300