

Pro Mendoza explicó que para poder exportar las empresas deberán incorporar muy pronto la trazabilidad con tecnología blockchain

29/06/2023



Hay novedades en lo referido a las exportaciones, y tienen que ver con la trazabilidad del producto. Desde Pro-Mendoza, alertan sobre la necesidad de la muy pronta implementación en las empresas que quieran exportar, caso contrario no podrán hacerlo. Desde Fm Vos (94.5) y Diario San Rafael nos comunicamos con Fernando Urdaniz, quien es coordinador de promoción comercial de la entidad para conocer detalles. “Estamos comenzando a trabajar en estos temas que son de avanzada. El tema de la trazabilidad con el uso de blockchain no lo teníamos incorporado en el radar de Pro Mendoza, y a raíz de la visita de una empresa panameño-argentina que hace unos días que realizó una presentación, comenzamos a indagar el tema, y adentrándonos en él nos dimos cuenta que lo que se viene en los grandes mercados internacionales como Estados

Unidos, la Unión Europea, y Japón, es la trazabilidad pero con la inviolabilidad de la tecnología blockchain, es decir que un consumidor que está, por ejemplo en Europa puede saber mediante el escaneo de un código QR, de qué finca y lote vino la uva del vino que se está tomando, y eso no se puede modificar, es inviolable. Por eso el uso de esta tecnología, que la verdad es impresionante y es lo que se está viniendo ya en la Unión Europea, es que a partir de este año ya están exigiendo este tipo de tecnología y trazabilidad para llegar al consumidor de la mejor manera posible. Con solo escanear el código QR de una botella de vino o de un alimento el consumidor puede saber todos los datos referidos al origen del producto y esa información no se puede modificar. La trazabilidad hace tiempo es muy exigida en los mercados internacionales, pero ahora se le agrega esto que hace a la inviolabilidad de la información. Todo esto sin dudas influye en la competitividad de los productos, tenemos información certera de que la Unión Europea, que siempre el líder en la trazabilidad y todas sus exigencias para el ingreso de productos, ya está pidiendo esto, con lo cual quien no lo tenga no solo ya no será competitivo, sino que directamente no podrá comerciar a los mercados que la integran. Estamos viendo este tema ya casi como una cuestión de supervivencia para que Argentina o Mendoza puedan seguir manteniendo sus mercados internacionales».

Con respecto a los costos que implica tener esta tecnología, Fernando Urdaniz comentó que “obviamente esto será un tema importante, pero no va a quedar otra alternativa que asumir ese costo y sumárselo al precio del producto, porque por más competitivos que seamos en los costos, no podremos ingresar a los mercados que exijan esto. Es decir que habrá que asumirlo porque si no se perderán los clientes, y esto es como todo, ya que la tecnología de la que hablamos, como es nueva, es un poco costosa, pero a medida que vayan apareciendo más jugadores que la ofrezcan, los costos serán menores. Hay que darse cuenta de que no hay plazos, no es que a partir de una fecha determinada habrá que tener esta tecnología, sino que ya

se ha implementado en los grandes mercados que mencioné antes. Un tema muy importante es que permite medir todos los datos de origen del producto, pero además la empresa productora puede saber cada vez que el consumidor escanea un producto, en qué lugar del mundo lo está haciendo, por lo que se transforma en información de marketing muy valiosa para la empresa”.

Una cuestión importante es cuantificar los tiempos en que se puede poner en marcha esta tecnología, al respecto Urdaniz señaló que “es un tema no menor y hemos determinado que en Mendoza la aplicación tiene una demora que va de los treinta a los cuarenta y cinco días, pero hay que aclarar que esto es como un software, si la empresa no se compromete a cargar todo en el sistema, obviamente este no funciona. El costo de implementación es mensual, es decir que no es fijo, y la única empresa que tenemos registrada como proveedora del servicio hasta el momento, ya que habrá otras, ofrece la implementación sin costo hasta que se realice la primera exportación, después hay que pagar un abono mensual que va de los trescientos a los seiscientos dólares por mes”.