

**“Si una sola plataforma tecnológica quiere organizarlo todo, es la mejor manera de que quede en nada”**



La logística no es ni interoperable ni colaborativa, advierte la consejera delegada de Usyncro, Cristina Martín. Por ello, ha centrado el modelo de negocio de su startup en esos dos principios. Tras 17 años rodeada de burocracia en papel, ha podido hacer algo por el sector a través de la tecnología blockchain. Obtuvo fondos del programa europeo Horizon 2020 y conectó su plataforma de trazabilidad de envíos de mercancía con la web de la Agencia Tributaria. «En Silicon Valley, me dijeron que pensara en grande», rememora. Prueba de ello es que Usyncro acaba de monitorizar el proceso completo del lanzamiento de dos satélites al espacio.

**Usyncro surge como evolución de la plataforma eCustoms. ¿Qué carencias tenía esa plataforma?**

Empezamos llamándonos así porque la parte que agilizábamos era la aduanera, pero hemos incorporado documentos electrónicos, seguros, financiación y

meteremos más trazabilidad a lo largo de este año porque podemos tener cualquier tipo de servicio en nuestro marketplace. El nombre de eCustoms se nos quedaba un poco corto. Faltaban todos los servicios adicionales.

Actualmente, para coordinar un envío se hace todo por correo electrónico. Hemos creado un concepto de red social donde todas las comunicaciones quedan en el mismo expediente. Así se crea un repositorio donde tienes todos los documentos y conversaciones en un mismo sitio. Quien paga es el que abre el expediente, que a su vez también decide qué comparte, con quién y a quién invita. Por eso, evolucionamos al nombre de Usyncro.

### **¿Qué es y cómo funciona Usyncro?**

Es una plataforma en la nube que sincroniza a todos los que participamos en un envío. Es colaborativa, ya que en este sector no estamos acostumbrados a colaborar; global, interoperable con los sistemas de los clientes; abierta porque el cliente puede compartir sus datos con quien quiera; y agnóstica, porque puede ajustarse a cada negocio. Con esas características, conseguimos reducir el coste de un envío y el fraude en la documentación por la inmutabilidad, la trazabilidad y la transparencia de blockchain. Así sabemos quién ha subido qué, cuándo lo ha subido y si se ha modificado o no. También hemos establecido acuerdos con varias aseguradoras, de forma que, si tú subes fotografías a la plataforma de cómo va embalada la mercancía, cómo la trincas en el contenedor y cómo llega a tu almacén, las compañías bonifican la prima entre el 15% y el 30% porque, si hay averías, tienen las fotos de cómo se entregó en cada punto.

Conviene recordar que todos los documentos tendrán que ser electrónicos para 2024, así que hemos preparado la plataforma y ya se pueden emitir eCMR y realizar toda la trazabilidad con blockchain y enlace a la Agencia Tributaria. Una vez que los datos están completos, las redes neuronales los extraen y los colocan en la plataforma. Cada actor va subiendo los documentos y todos los que están involucrados en la cadena los tienen en tiempo real. La plataforma monta el expediente, se generan los compliance por parte de todos los participantes y el smart contract paga automáticamente.

### **¿Qué otras funcionalidades responden a este estilo de red social?**

Se puede personalizar el perfil de la compañía. Se pueden añadir a los participantes que tú quieras sin necesidad de que sea usuario siquiera de la

plataforma: exportadores, importadores, almacén, auditores, una gestoría... Luego hemos diseñado una matriz de visibilidad porque cada uno decide qué documentos comparte y con quién. Hemos determinado todos los roles imaginables y hemos habilitado permisos para que cada uno pueda ver los documentos o no, pueda modificarlos o no, o incluso puedan invitar a un tercero. Si en un envío se necesita modificar algo, tienes la misma matriz de visibilidad para que la personalices y solamente funcione para ese envío en particular.

### **¿Cómo ha cambiado la irrupción de la pandemia el rumbo del proyecto?**

El Covid-19 nos ha dado muchísimas oportunidades: ganamos una competición de blockchain en Alemania, estuvimos en un batch de logística de una aceleradora de Estados Unidos y lo ganamos, y gracias a eso hemos estado en Silicon Valley durante dos meses. Ahora, hacemos la trazabilidad de tierra, mar y aire y hemos realizado el seguimiento de la puesta en órbita de los dos primeros satélites de Hydra Space.

### **Iba a preguntarle por eso. ¿En qué consiste?**

En tener la evidencia desde la construcción de los satélites hasta su lanzamiento y en tener toda la documentación trazada. En este caso, el envío del satélite es multimodal, porque primero ha ido en avión hasta Estados Unidos, luego en camión hasta Cabo Cañaveral (Florida) y luego por lanzadera hasta ponerlo en órbita en el Falcon 9 de Space X. Tenemos la evidencia trazada en blockchain y se pueden hacer muchísimas cosas en el espacio con blockchain, como gestión de espectros.

Los dos primeros satélites los trazamos el 13 de enero y hay otros dos que se van a lanzar. No tenemos fecha todavía, pero lo haremos en cuanto Hydra Space nos diga. No sabemos cómo será la aduana a nivel espacial, pero ¿por qué no podríamos poner nuestro estándar? Lo que queremos es que todo quede trazado y transparente y vemos que eso ahora mismo no se está haciendo, así que ¿por qué no hacerlo nosotros?

### **Anunciaron un nuevo proceso de captación de financiación en enero. ¿Cómo van los movimientos en este sentido?**

De momento vamos a esperar un par de semanas a tenerlo todo organizado. Primero queríamos lanzar la división de Space, tener claras las líneas de

actuación y ver qué necesitamos para que esto crezca y hacerlo escalable rápidamente.

### **¿Han alcanzado ya el break-even?**

Todavía no. En una startup es muy difícil. Hemos pasado de ser tres personas en la empresa a ser nueve y ahora mismo a ser 21. Solamente en nóminas es un dineral y, por eso, necesitamos hacer rondas de financiación, porque el negocio no da para estar en break-even, pero ojalá estemos el año que viene.

### **¿Qué impacto tiene este sistema de blockchain en un contexto de disrupciones y retrasos en los puertos?**

Coordina y elimina tiempos muertos de los participantes y a las autoridades les da visibilidad previa de lo que va a llegar. Muchas veces se especifica «mercancía general» si no es mercancía peligrosa en el manifiesto de la carga, pero no se detalla qué tipo de mercancía es y no hay acceso a la documentación hasta que no se despacha. De esta manera, las autoridades tienen acceso a toda la documentación, con lo cual para ellos es como el Gran Hermano: lo ven todo.

### **Se han multiplicado en los últimos tiempos las soluciones basadas en inteligencia artificial para aglutinar a todos los actores de la cadena de suministro. ¿Hay riesgo de exceso?**

Está claro que hay que digitalizar esto porque no tiene ningún sentido seguir así. Van a salir un montón de soluciones y nuestra idea es ser interoperables, es decir, si alguien es especialista en el tema ferroviario y saca una solución que digitaliza parte del proceso, no tenemos todos que reinventar la rueda. ¿Por qué no vamos a colaborar? Si una sola plataforma quiere organizarlo todo, es la mejor manera de que se quede en nada por tanta casuística como hay.

### **¿Qué otros proyectos de expansión tiene la compañía sobre la mesa?**

Vamos a ir muy enfocados a la sostenibilidad. Queremos incluir calculadoras de CO2, queremos desarrollar una plataforma de contratación de transporte multimodal, ya que la intermodalidad cada vez será más necesaria... Tenemos muchas cosas en la cabeza para desarrollar, pero queremos ir haciéndolo como hasta ahora: detectando la oportunidad, buscando un cliente para analizar con él si tiene sentido y ponernos con ello.

## **¿Cómo se conjugan ideas como estas con el rechazo que todavía existe frente a la digitalización de datos?**

Llevo predicando en el desierto cuatro años, pero al final me van dando la razón. Lógicamente, este es un sector muy tradicional y le cuesta mucho moverse, pero hay cosas que son imparables. La documentación tendrá que ser electrónica en 2024 sí o sí, necesitaremos una plataforma que la emita sí o sí. Nosotros nos hemos posicionado estratégicamente y lo que intentamos es acercar posturas entre todos.

## **¿Qué frena hoy en día la adopción de tecnologías por parte de los transitarios?**

Lo primero es el desconocimiento de la tecnología como tal. Si se menciona blockchain como una tecnología descentralizada donde la validación la hace la comunidad, piensan que todos van a tener sus datos. Pero cuando les explicas que no comparten ese documento y que les damos la posibilidad de que sean un nodo validador, ahí ya se empiezan a concienciar. Otra barrera es pensar que las nuevas tecnologías les van a quitar el trabajo. Hay que hacerles entender que ellos, por su experiencia, tienen un valor añadido que una tecnología no puede suplir, pero ellos, con su conocimiento, pueden dedicar su tiempo a tareas que dan competitividad a la empresa.

## **¿Qué parte de responsabilidad en la fragmentación de las cadenas de suministro juega tenerlas tan dispersas entre Europa y Asia?**

La cadena de suministro está muy fragmentada y está claro que Asia es la fábrica del mundo y que son 30 días en barco. Pero precisamente por esa distancia física, tienes que usar tecnología. Cuando llegó internet, adoptamos muy fácilmente el email, pero ahora hay que dar el siguiente paso. Creo que hay dos fenómenos: uno, la relocalización de la cadena de suministro, porque las empresas se han dado cuenta de que no pueden tener todos los huevos a 30 días de distancia en barco. Y dos, el uso de tecnología que te haga tomar decisiones basadas en datos para casos de incidencia, que se ha visto que las hay.

## **¿Qué aplicación puede tener el blockchain en la resiliencia logística que empieza a medirse ahora?**

Blockchain no sirve para todo, pero su combinación con inteligencia artificial es

muy potente. En el sector logístico nos cuesta mucho dar el paso al cambio, pero una vez que lo damos, no hay quien nos pare. No se hacían despachos de Reino Unido hasta que llegó el Brexit y hubo que hacerlos. Nos hemos resistido hasta el último momento, pero cuando hay que hacer las cosas, somos resilientes, y la inteligencia artificial tiene mucho que decir.

**Más del 90% de las empresas en España son pymes. Este tipo de tecnologías pueden llegar a la logística espacial, ¿pero y a las empresas más pequeñas?**

Estando en la asociación, veo que el 87% de las empresas son pequeñas y no tienen departamento de informática ni recursos para innovar. La parte romántica del proyecto es que esto sea accesible a cualquier tipo de empresa y de manera fácil. El único requisito es tener conexión a internet y el coste máximo por un envío al año es de 15 euros. Y si tienes muchos envíos, el coste puede bajar a menos de un euro.