

Queremos conseguir que ETIM sea el estándar de clasificación de productos en el sector eléctrico español

Pere Crisol, responsable de ETIM España

Alejandro Bungalés, director comercial de AFME

El estándar ETIM (Modelo Europeo de Información Técnica) ha llegado a nuestro país de la mano del proyecto ETIM España, que, además, se ha integrado en la Plataforma Electronet, que impulsan las asociaciones ADIME y AFME (Asociación de Fabricantes de Material Eléctrico). Así, entrevistamos a Pere Crisol, responsable de ETIM España, y a Alejandro Bungalés, director comercial de AFME, que detallan su proyección.

La estandarización y digitalización de la información de los productos en el sector de material eléctrico es uno de los retos más importantes en este ámbito. ETIM (*Electro-Technical Information Model*, o Modelo Europeo de Información Técnica de Productos) es uno de los estándares con más pujanza. Tras la llegada de ETIM al mercado español, hablamos con Pere Crisol, responsable de ETIM España, y Alejandro Bungalés, director comercial de AFME

(Asociación de Fabricantes de Material Eléctrico), para explicar las implicaciones de este proyecto.

En primer lugar, Pere Crisol respondió a las cuestiones más vinculadas a ETIM España y al crecimiento de este estándar.

¿Qué es exactamente ETIM? ¿Por qué se ha decidido crear el servicio en España?

ETIM es un modelo estándar abierto de clasificación técnica de productos. Con-



Pere Crisol (izda.), responsable de ETIM España, y Alejandro Burgals, director comercial de AFME.

siste en etiquetar mediante identificadores las clases de productos, sus características técnicas principales y los valores de dichas características, de forma única y paramétrica. Esta información puede intercambiarse entre actores del sector e identificarse sin fallo, permitiendo además la exportación de los datos a otros países sin perder calidad de información, ya que es un sistema multi-idioma.

En España hemos decidido dar un impulso a este modelo porque creemos que aportará beneficios al sector en términos de optimización de los datos de los productos,

además de abrir oportunidades de negocio a nuestras empresas en el mercado europeo, donde ETIM es un valor al alza y demandado en muchos proyectos.

ETIM España se ha integrado en la Plataforma Electronet. ¿Qué ventajas aporta la integración en esta plataforma tanto para un distribuidor como para un fabricante?

Básicamente las ventajas son, como comentaba, la optimización de la gestión de los productos y su fácil identificación y localización. Esto redundará en ahorro de tiempo y dinero en la comunicación de datos entre los diferentes actores del sector,



Pere Crisol apunta que, a medio plazo, el objetivo es conseguir que España sea un país dinámico en el uso y evolución del modelo ETIM, a nivel local pero también internacional.

lo que aumenta la eficiencia de cualquier intercambio de información. Los datos son reutilizables, con lo cual se evita el doble trabajo de clasificación (fabricantes y distribuidores). Finalmente, se obtiene una mejor calidad de servicio, y la información está actualizada permanentemente.

ADIME (Asociación de Distribuidores de Material Eléctrico) y AFME son las dos entidades que han apostado por este modelo, para propagarlo entre sus asociados y con ello ofrecer este servicio de mejora de gestión de la información, contando con la base de datos de Plataforma Electronet como medio de intercambio de datos de los pro-

ductos, mayoritariamente utilizada por las empresas del sector eléctrico.

El servicio ETIM España ya está disponible. ¿Qué objetivos se han marcado a corto y medio plazo?

La prioridad del proyecto es hacer crecer el uso del modelo ETIM en el sector eléctrico. Para ello, y como primera acción hemos creado una página web que debe ser el punto de encuentro para cualquier empresa que busque información acerca de ETIM, descarga de documentación, pros y contras, etc., así como facilitar el contacto a las empresas que quieran asociarse al proyecto ETIM en España, con

servicios de valor añadido. La página es: <https://etim-spain.es/>.

Tenemos también en cartera realizar una encuesta transversal para diagnosticar el nivel de conocimiento o uso de ETIM en el sector eléctrico español y, en función de los resultados, plantear la estrategia de acción, que obligatoriamente pasará por hacer divulgación del modelo ETIM, participando en ferias, foros y en cuantas reuniones sea necesario.

A medio plazo el objetivo es conseguir que España sea un país dinámico en el uso y evolución del modelo ETIM, a nivel local pero también internacional, con la creación de grupos de trabajo subsectoriales con las empresas asociadas, para mejorar el modelo con novedades y especificaciones locales. Queremos conseguir que ETIM sea el estándar de clasificación de productos en el sector eléctrico español.

¿Es compatible el uso de ETIM por parte de un fabricante o un distribuidor con el empleo de otros estándares de información técnica de productos?

Existen otros modelos de clasificación de productos, y hay proyectos de colaboración con algunos de ellos (eCI@ss, ProfiCI@ass, buildingSMART), precisamente para avanzar conjuntamente con novedades que ya son una actualidad como el BIM (*Building Information Modeling*); este último es el proceso de generación de datos de materiales dinámico que es de obligatorio cumplimiento en licitaciones de obra pública de edificación desde diciembre de 2018.

Cualquier sistema de clasificación se puede implementar en un sistema de información de productos de una empresa, y son combinables aplicando parámetros y reglas. La experiencia europea nos demuestra que ETIM es cada vez el más utilizado, y con más dinamismo y futuro, y por ello apostamos por él.

¿Qué es el BMEcat? ¿Cómo está relacionado con ETIM?

El BMEcat es un formato estándar de transferencia electrónica de datos de ca-



Alejandro Burgals pone de relieve que la comunidad de usuarios de la Plataforma Electronet está creciendo a buen ritmo.

tálogos de productos multimedia, basado en XML (*eXtensible Markup Language*), que es ya hoy en día ampliamente utilizado como formato de intercambio de información.

Es también un formato abierto (libre), y la especificidad para ETIM se basa en incorporar una serie de marcadores adicionales al BMEcat básico con información relativa a la versión de ETIM utilizada, el nombre del catálogo, y más información específica que cada país miembro del grupo ETIM Internacional puede definir. El BMEcat es, pues,

el vehículo de transmisión de los datos de ETIM, de una manera estructurada y fácilmente “implementable”.

¿Qué necesidades de clasificación percibe en el sector de material eléctrico (y otros relacionados)?

Son muchas las peticiones de información que desde hace tiempo se están recibiendo en ADIME y AFME, así como en la Plataforma Electronet, referidas a ETIM, especialmente de empresas del sector eléctrico, pero también de otros sectores como el de la climatización, refrigeración y calefacción, o también el de la construcción. Todos estos sectores están ya presentes en el modelo ETIM internacional, y se está am-

“ETIM es un modelo estándar abierto de clasificación técnica de productos”

➤ LA PLATAFORMA ELECTRONET:

- ▶ Participada al 50 % por las asociaciones AFME (fabricantes) y ADIME (distribuidores).
- ▶ Tiene dos servicios: la Base de Datos y Electronet e-Commerce.
- ▶ Objetivo: simplificar al máximo la operativa de sus usuarios, evitando que tengan que soportar los costes y la complejidad de estar en varias Plataformas.
- ▶ La Base de Datos cuenta con más de 110 fabricantes, y acceden a ella más de 80 distribuidores.
- ▶ El servicio Electronet e-Commerce tiene 48 fabricantes y 67 distribuidores.
- ▶ Novedades más recientes: Simulación de Pedido y Gestión de Incidencias.

pliando a otros sectores como el naval o el de herramientas eléctricas.

Clasificar eficientemente los productos mejora los flujos de información entre fabricantes y distribuidores, ya sea a la hora de comunicar una tarifa, como por ejemplo al indexar productos en un comercio *online* o un buscador. Cuanto más utilizado sea un estándar de clasificación, más ventajas para todos los actores que lo compartan, especialmente si se trata de un modelo tan robusto y seguro como ETIM.

¿Cómo es la situación en España respecto a otros países europeos?

El uso de ETIM está más extendido en el norte de Europa, en países como por ejemplo Alemania y Holanda, donde nació en los años 90, y no ha parado de crecer. Empezó a interesar en España porque algunas empresas con negocio en países del norte de Europa tenían necesidad de exportar sus datos de productos en ese formato, por exigencia de esos mercados. Aquí en España, no obstante, debe reconocerse que, por ahora, el uso no es generalizado, y por ello hemos decidido emprender el reto de liderar el proyecto, que consideramos altamente beneficioso para el sector eléctrico en su conjunto.

Debemos romper la precaución que atañe a algunos fabricantes de comparar datos de sus productos para evitar ser comparados con la competencia, y a la vez facilitar que los distribuidores puedan ac-

ceder a actualizaciones seguras y de calidad de la información de los productos rápidamente, y con ello automatizar la transmisión de la información. La información técnica de los datos de los productos es un activo que, implementado en formato ETIM, nos hace más eficientes y productivos a todos.

LA PLATAFORMA ELECTRONET

Llegados a este punto, Alejandro Burgalés, director comercial de AFME, expuso las peculiaridades y beneficios de la Plataforma Electronet, en este contexto, para el intercambio estandarizado de datos de los productos.

Participada al 50 % por AFME y ADIME. ¿Con cuántos miembros cuenta en la actualidad?

La Plataforma tiene dos servicios, la Base de Datos Electronet y Electronet e-Commerce. La Base de Datos cuenta con más de 110 fabricantes publicando sus tarifas e información de producto a la que acceden más de 80 distribuidores.

Entre ellos se encuentran todos los principales grupos y empresas del sector.

Electronet e-commerce es el servicio que permite intercambiar documentos, desde el pedido hasta la factura electrónica, de manera automática. De este modo, la información entra directamente en los ERP's

“Clasificar eficientemente los productos mejora los flujos de información entre fabricantes y distribuidores”



Logotipo de ETIM International. Las ventajas de este estándar son la optimización de la gestión de los productos y su fácil identificación y localización.

de los usuarios, ahorrando el trabajo de introducir manualmente esa información y eliminando los errores. Ello implica importantes reducciones de costes y una mejora en los procesos administrativos. En este servicio tenemos 48 fabricantes y 67 distribuidores.

Cabe destacar que la comunidad de usuarios de la Plataforma está creciendo a buen ritmo, en 2018 tuvimos siete altas en e-Commerce y 12 en la Base de Datos. Esto es debido a que las empresas son cada vez más conscientes de la necesidad de digitalizar al máximo todos los procesos de su actividad.

“La venta online de material eléctrico aumentará notablemente en los próximos años”

¿Cuáles son las novedades más interesantes que ha introducido recientemente?

Desde hace unos meses, nuestra Plataforma está conectada a la **Plataforma B2B Conecta**. Gracias

a esta conexión, los usuarios de Electrone e-Commerce pueden intercambiar documentos con más de 3.000 usuarios de B2B Conecta y más de 10.000 de otras plataformas (Seres, Edicom, GSX, etc.) con las que B2B Conecta está interconectada. Esto permite a nuestras empresas,

por ejemplo, poder intercambiar documentos con compañías que, por ser de otros sectores, difícilmente entrarían en nuestra Plataforma.

El objetivo es simplificar al máximo la operativa de nuestros usuarios, evitando que tengan que soportar los costes y la complejidad de estar en varias Plataformas.

También hay que resaltar que cada vez más empresas están plateándose usar la **Simulación de Pedido**. Este documento sirve para que el cliente compruebe si las condiciones de un pedido (precio, plazos de entrega, si el proveedor tiene suficiente stock, etc.) que va a pasar son correctas. El proveedor responde con los ajustes correspondientes, si los hay, con lo que la tramitación del pedido posterior es prácticamente automática.

Más recientemente, hemos añadido la **Gestión de Incidencias**, para que utilizando la plataforma se puedan realizar de modo automático la comunicación de devoluciones de mercancía, incidencias en la factura, etc.

El objetivo es ayudar a automatizar al máximo los procesos administrativos de nuestras empresas.

Y en relación con la Base de Datos Electronet ¿Qué novedades tienen previsto incorporar a lo largo de 2019?

Estamos analizando mejoras importantes en la Base de Datos, para poder facilitar más imágenes, hipervínculos e información más detallada de los productos publicados.

Se espera que la importancia de la venta online de material eléctrico aumente notablemente en los próximos años. Para ayudar a competir a los distribuidores de material eléctrico ante los grandes monstruos del comercio electrónico, hay que facilitarles mucha más información de la que se venía ofreciendo. Y en formatos estandarizados, que, además, permitan su tratamiento de la forma lo más automática que sea posible.

Adicionalmente, se ha puesto en marcha recientemente una mejora que permite el **uso de BMEcat para subir información a la Base de Datos**. También las novedades futuras irán encaminadas a que la Base de Datos sea de manera creciente lo más

compatible posible con estándares como BMEcat.

¿Qué puede decir del uso de estos estándares con la tecnología BIM (*Building Information Modeling*)?

Se está estudiando la posibilidad de compatibilizar al máximo ETIM y BIM, de forma que la información que se haya generado en ETIM pueda emplearse para facilitar la información de producto que hay que ofrecer en BIM.

En cualquier caso, son dos caras de una misma moneda. Ya no puedes enviar la información sobre tus productos a tus clientes por correo postal, con un catálogo físico, o por correo electrónico con un simple Pdf. El intercambio de este tipo de información se está digitalizando y las empresas que lleguen tarde perderán muchas oportunidades de negocio ●

“Las empresas que lleguen tarde a esta digitalización perderán muchas oportunidades de negocio”