

# HA LLEGADO EL MOMENTO DE ETIMIZARSE...

[CON LA COLABORACIÓN DE PERE CRISOL]



**ETIM** es el modelo estándar y con mayor alcance, tanto en usuarios como en países, que **clasifica los productos basándose en sus características técnicas**. Esta herramienta, es digital, multilingüe e internacional.

*“El objetivo de ETIM es clasificar los productos eficientemente, en base a sus características técnicas, para que los usuarios puedan discriminar fácilmente para llegar al producto que realmente necesitan”,* comenta Pere Crisol, responsable de ETIM España.



**ETIM** surge en Holanda a principios de la década de los 90 porque era necesario definir las **características técnicas de los productos**, para poder seleccionarlos a partir de sus atributos técnicos. Y aunque **ETIM** nació en el sector eléctrico, siete años después, y debido a su eficiencia, su uso se extendió al sector del agua (*fontanería y climatización*) y después al de la construcción. **ETIM** es utilizado en sectores profesionales, por ejemplo, en Alemania, Francia, Italia, Suiza, Bélgica, Países Nórdicos, Oceanía, Norte América, Portugal, y España, entre otros.

“ **Nuestro objetivo es clasificar productos eficientemente, en base a sus características técnicas** ”

Esta distribución alrededor del mundo indica claramente que **ETIM** es una **solución inteligente** y muy eficaz, capaz de aunar criterios a la hora de clasificar productos de diversos sectores. Formando parte de la organización **ETIM Internacional**, hay más de 20 delegaciones oficiales encargadas de difundir y fomentar el uso de este modelo, además de participar activamente en su actualización constante.

**ETIM España** es una de ellas. *“Desde aquí, pretendemos divulgar el modelo ETIM y explicar sus bondades para que el número máximo de empresas lo usen, especialmente en el sector de material eléctrico, aunque también en otros sectores profesionales, generando así valor a las organizaciones mediante la clasificación de información técnica de calidad de los productos”,* señala Crisol.

“ **Desde ETIM España pretendemos divulgar el modelo ETIM y explicar sus bondades para que el número máximo de empresas lo usen, especialmente en el sector de material eléctrico** ”

Con esta carta de presentación, no es de extrañar que asociaciones como **AFME** (*Asociación de Fabricantes de Material Eléctrico*) y **ADIME** (*Asociación Nacional de Almacenistas Distribuidores de Material Eléctrico*) hayan confiado en esta innovadora solución, incorporándola, desde hace ya cinco años, en su **Plataforma Electronet**.

*“Hemos podido comprobar que las bases de datos de los Distribuidores que trabajan con datos técnicos codificados digitalmente de los productos (ETIM) son mucho más versátiles y completas, tanto para los proveedores como para los clientes. Los fabricantes que no proporcionan la clasificación ETIM obtienen menor visualización y consultas de sus productos, perdiendo oportunidades de negocio”,* afirma Crisol.

Actualmente, **ETIM España** cuenta con 36 empresas asociadas: 24 fabricantes, 7 grupos de distribución o distribuidores y 5 partners tecnológicos. Y es que, para la **Distribución de Material Eléctrico**, y en concreto la representada en el **Grupo Estratégico de la Distribución (GED)**, es fundamental el impulso del **modelo ETIM** para poder afrontar con éxito las nuevas estrategias empresariales que el sector profesional exige. Por ello, es de vital importancia que los fabricantes proporcionen **datos ETIM de calidad** de sus productos, actualizados y completos, para satisfacer la exigencia y especialización crecientes de los clientes y del propio mercado. Y es que, con **ETIM** todo son ventajas, ya que, por una parte, organiza la información de manera ordenada, uniforme y digitalizada, empleando los códigos alfanuméricos únicos para identificar la clase, características y valores de los productos.



Dicha cadena de códigos **ETIM** lleva a productos concretos, de manera que el cliente puede encontrar exactamente el producto de las características deseadas de manera sencilla y rápida, **optimizando el proceso de búsqueda**. Además, contiene una serie de sinónimos de las descripciones de las clases de producto (*categorías*) para garantizar que el cliente encuentre el producto que busca, a partir de diferentes denominaciones que se gestionan localmente en cada delegación oficial **ETIM**.



Y no solo eso, **ETIM es internacional** porque opera en diferentes países, y es **uniforme** porque los códigos empleados son los mismos para un mismo tipo de producto: solo se diferencian en el idioma en el que se ha traducido la información. ETIM también es **libre**, porque cualquier persona puede utilizarlo, y **dinámico** ya que está en constante proceso de mejora: cada dos años se publica una versión oficial, con la colaboración de los fabricantes y de los distribuidores, manteniendo siempre una información actualizada.

*“Las empresas que no apuestan por ETIM pueden optar por su propia forma de clasificar los productos. Estarían intentando inventar algo que ya está inventado (ETIM), y que además es estándar. El uso del modelo ETIM reduce radicalmente el trabajo, además de incrementar la eficiencia de la gestión de la información en la distribución, que es la que recibe la información de los fabricantes. Si cada fabricante proporciona la información de sus productos de una manera diferente, utilizando un criterio de clasificación diferente, una nomenclatura diferente, la tarea se complica mucho para el distribuidor”,* asegura Crisol.

Desde **ETIM España** se realizan acciones para favorecer la **divulgación del modelo ETIM**, a través de noticias, webinars y participaciones en foros donde se promueve y se intenta convencer a los fabricantes para que no solo clasifiquen sus datos sino también para que los mantengan actualizados. Además, y con vistas al 2024, se ha desarrollado una **estrategia en dos fases** para resaltar la importancia de emplear esta herramienta. La primera ha sido difundir un documento en el que se explica a los fabricantes por

qué es beneficioso para ellos unirse al **modelo ETIM**. Y la segunda es la selección de 25 fabricantes clave para pedirles que faciliten información técnica de sus productos a sus clientes utilizando dicho modelo.

*“El objetivo de todo esto es convencer a los fabricantes para que aporten datos de calidad ETIM a la Base de Datos de la Plataforma Elecronet, lo que les beneficiará, a ellos y al sector para crecer en cuanto a la información de producto”,* concluye Crisol. ■

EVOMAX

“ Si cada fabricante proporciona la información de sus productos de una manera diferente, utilizando un criterio de clasificación diferente, la tarea se complica mucho para el distribuidor ”