

Guía práctica: El camino hacia la industria 4.0 para el sector ferretero

Por Javier García, Director de Expo Nacional Ferretera

¿Por qué los negocios dentro del sector ferretero no adoptan nuevas tecnologías con mayor rapidez? Diversos estudios destacan muchas razones, pero la mayoría se reducen a una barrera muy simple: la falta de tiempo.

Los recursos son limitados y las necesidades comerciales inmediatas tienen prioridad. Tienen pedidos que cumplir, empleados que contratar y capacitar, nóminas, interrupciones en la cadena de suministro, mantenimiento y más. Los negocios más pequeños no tienen el presupuesto de un gran fabricante. No pueden contratar y capacitar a más empleados con la misma facilidad que una operación grande.

Lograr resultados comerciales significativos con las tecnologías de la Industria 4.0

¿Cómo abordar la Industria 4.0? Antes de invertir en tecnología, se debe considerar cómo se resolverá un problema comercial relevante y respaldar los objetivos de las empresas. Esto ayudará a lograr resultados positivos a largo plazo. Para comenzar, los negocios deben comprender el estado actual de sus sistemas comerciales.

En este contexto, un sistema se refiere a todas las acciones y procesos involucrados en el funcionamiento de su negocio, desde la adquisición de datos hasta las eficiencias operativas. El éxito de cualquier adopción de tecnología depende en gran medida de la solidez de los sistemas. Si todas las partes móviles se comunican de manera efectiva y clara, será mucho más fácil integrar la nueva tecnología al negocio.

Incluso si tu empresa no está lista para adentrarse de lleno a la Industria 4.0, puedes probar el terreno. Los gerentes de marketing estratégico pueden tomar muchas medidas para comenzar a capitalizar los procesos y las capacidades disponibles. Aquí es donde los negocios del sector ferretero pueden comenzar:

- **Evaluar el estado actual de las operaciones:** Antes de sumergirse en una tecnología en particular, se debe tomar el tiempo para examinar los desafíos que existen actualmente en las operaciones. Concentrarse en los puntos críticos actuales. ¿Existe mucho trabajo de rehacer? ¿Demasiado tiempo de inactividad no programado? ¿O quizás dificultades para predecir la demanda futura? Al identificar los desafíos más difíciles y priorizar su importancia, se pueden comenzar a desarrollar objetivos y un plan para adoptar tecnologías adecuadas para los negocios.
- **Comprender y priorizar las necesidades del negocio.** Ninguna empresa, sin importar su tamaño, debería invertir hasta estar segura de que la inversión se alinearán con sus necesidades comerciales. Los distintos departamentos de las empresas también deben ponerse de acuerdo sobre

las prioridades. Es fundamental comprender los indicadores clave de rendimiento (KPI) de las empresas y que vinculen el rendimiento con los resultados financieros para realizar un seguimiento de su ROI.

- Conocer y probar las oportunidades disponibles: Una vez que se identifiquen las áreas de oportunidad, los negocios querrán identificar qué tecnologías están disponibles. Hay muchos grupos que construyen entornos de la Industria 4.0 donde pueden obtener experiencia práctica.

Las conferencias y los grupos de networking también reúnen a los proveedores de tecnología y a los clientes. De esta manera, pueden aprender qué hay disponible y, al mismo tiempo, brindar información valiosa a los proveedores sobre las brechas y lo que aún se necesita desarrollar.

- **Establecer objetivos:** No basta con adquirir una nueva tecnología, sino que hay que implementarla de forma intencionada. Esto significa utilizarla para lograr un resultado deseado. Significa prestar atención a todas las implicaciones de la implementación de la tecnología, desde modificaciones de procesos hasta cambios en la cultura de la empresa.

La verdad es que la mayoría de las tecnologías de la Industria 4.0 se alinean con los objetivos empresariales que los negocios ferreteros ya pueden tener, como:

1. *Optimización de procesos*
2. *Cadena de suministro ininterrumpida*
3. *Mejora de calidad*
4. *Reducción de pérdidas de energía*
5. *Acortamiento de tiempos de inactividad*
6. *Mejora en la eficacia general de los equipos*

- **Construir un plan:** El siguiente paso es crear una hoja de ruta de implementación para alcanzar el estado futuro. El orden de implementación de las tecnologías debe estar determinado por las necesidades de los negocios y el retorno de la inversión. En ese contexto, debe tenerse en cuenta la idoneidad de los productos disponibles y los procesos necesarios para implementarlos. Antes de implementar nuevas tecnologías, es posible que se deban tomar medidas preparatorias. Por ejemplo, es posible que los negocios deseen utilizar un almacenamiento de datos basado en la nube para conectarse con sus proveedores y clientes. Para prepararse, deberán considerar las necesidades de ciberseguridad antes de migrar a la nube.
- **Utilizar los procesos actuales:** No todas las tecnologías de la Industria 4.0 requieren que los negocios se deshagan de sus sistemas existentes. Algunos sistemas y herramientas más antiguos se pueden integrar en un entorno de la Industria 4.0. Por ejemplo, pueden equipar sus sistemas actuales con

sensores inteligentes asequibles y de posventa para mejorar los procesos. Luego, pueden obtener algunos beneficios de la tecnología de la Industria 4.0 sin tener que comprar sistemas completamente nuevos.

- **Comenzar de a poco:** Comenzar de a poco puede ser una cuestión de recopilar e interpretar datos que ya están disponibles. Esto a menudo demuestra el valor de los negocios de inmediato. Además, la decisión de implementar nuevos procesos de la Industria 4.0 en etapas tiene todo el sentido para las pequeñas y medianas empresas.

Los ahorros de los primeros esfuerzos pueden financiar los siguientes. A medida que cada éxito se suma a los resultados, la lucha por identificar recursos para la próxima oportunidad se simplifica. Como con cualquier esfuerzo de mejora continua, un beneficio importante de este enfoque es generar impulso.

- **Aprovechar el éxito y ganar aceptación.** ¡Nada es más gratificante que tener éxito! Dándose una oportunidad comenzando de a poco y concentrándose en una necesidad empresarial a la vez. Identificar e implementar mejoras de procesos para impulsar mejores resultados empresariales no es una idea nueva. Si los negocios del sector ferretero desean que se acepten los cambios, deberán demostrar los beneficios y mitigar el miedo a lo desconocido. Los cambios incrementales ayudan con esto, ya que son más fáciles de medir, controlar y comunicar.

Expo Nacional Ferretera labra el camino en el viaje hacia la Industria 4.0

Todos los expertos en Industria 4.0 dentro del sector ferretero brindarán próximamente recomendaciones imparciales para aplicar tecnologías y procesos avanzados para mejorar las operaciones y resultados de esta industria durante Expo Nacional Ferretera 2024.

El escenario en donde convergen usuarios finales, clientes y líderes del sector es la mejor oportunidad para las empresas y negocios ferreteros para trabajar en colaboración y comprender sus necesidades únicas, identificar oportunidades en las que las nuevas tecnologías tendrán un impacto y proponer soluciones adecuadas para los negocios y los usuarios.

Expo Nacional Ferretera, como en cada edición, permitirá a todos los asistentes:

- Comenzar a evaluar la situación actual de sus negocios y potenciarlos hacia el futuro
- Identificar oportunidades y ayudar a priorizar los procesos en los que la tecnología puede resolver sus problemas actuales de negocio
- Generar beneficios comerciales
- Ayudar a desarrollar casos sólidos de negocio
- Medir resultados estratégicamente

Javier García, es el Director de [Expo Nacional Ferretera](https://www.expoferretera.com.mx), el evento más importante del continente de la industria ferretera y de la construcción y que llevará a cabo su 35.ª edición el próximo 5, 6 y 7 de septiembre en Expo Guadalajara de la Ciudad de Guadalajara.

DATOS INTERESANTES

Objetivo del evento:

Reunir a fabricantes, distribuidores e importadores con ferreterías, tlapalerías, casas de materiales de construcción e ingenieros para crear relaciones comerciales a corto, mediano y largo plazo.

Fechas edición 2024: 5 al 7 de septiembre, 2024

Sede: Expo Guadalajara

Organismos Aliados:

- Oficina de Visitantes y Convenciones de Guadalajara

Cifras esperadas para 2024:

- 27,000 asistentes únicos
- 1,140 expositores
- 12 países exponiendo y visitantes de más de 20 países
- +50,000 m2 de exposición

Recursos para prensa: <https://www.expoferretera.com.mx/es-mx/Prensa.html>

Sitio web: www.expoferretera.com.mx

Facebook: <https://www.facebook.com/expo.nacionalferretera>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/exponacionalferretera/>

Instagram: <https://www.instagram.com/exponacionalferretera.official/?hl=es-la>

X: <https://www.twitter.com/ExpoFerretera>

Acerca de RX

RX es líder global en eventos y exposiciones, aprovechando la experiencia de la industria, los datos y la tecnología para construir negocios para individuos, comunidades y organizaciones. Con presencia en 25 países en 42 sectores industriales, RX organiza aproximadamente 350 eventos anualmente. RX se compromete a crear un ambiente laboral inclusivo para todas nuestras personas. RX capacita a las empresas para prosperar aprovechando ideas impulsadas por datos y soluciones digitales. RX es parte de RELX, un proveedor global de herramientas de análisis y toma de decisiones basadas en información para clientes profesionales y comerciales. Para obtener más información, visite www.rxglobal.com.

Acerca de RELX

RELX es un proveedor global de herramientas de análisis y toma de decisiones basadas en información para clientes profesionales y comerciales. RELX atiende a clientes en más de 180 países y tiene oficinas en aproximadamente 40 países. Emplea a más de 36,000 personas, más del 40% de las cuales están en América del Norte. Las acciones de RELX PLC, la empresa matriz, se negocian en las bolsas de Londres, Ámsterdam y Nueva York



utilizando los siguientes símbolos bursátiles: Londres: REL; Ámsterdam: REN; Nueva York:

*Nota: La capitalización de mercado actual se puede encontrar en <http://www.relx.com/investors>