



José Miguel Blanco. Director técnico de SMINN

«Desarrollamos productos que faciliten el día a día al usuario final e instalador»

CUÁL es la actividad a la que se dedica la compañía SMINN?

—Fabricación de equipos electrónicos para la automatización y el control de accesos de entornos residenciales, industriales y comerciales. Nuestros productos se dividen en cinco gamas: radio, seguridad, control de accesos, cuadros de maniobra y domótica.

—¿Qué diferencia a su marca de las otras de la competencia?

—Dentro del estado del arte más actual ofrecemos productos funcionales, sencillos de manejar y programar, versátiles a la vez que fiables y que incorporan las últimas tecnologías.

Desarrollamos productos que faciliten el día a día tanto del instalador como del usuario final. La idea es diseñar equipos que se instalen fácilmente. Conseguir que un mismo producto sirva, en función de su instalación o de pequeñas variantes, para diferentes usos, como por ejemplo el BOX M con tecnología GSM que sirve para usos de control de accesos y de domótica, además de contar con dos series: la PRO de hasta 2.000 usuarios y la HOME de hasta 35 usuarios.

—¿Qué productos novedosos con respecto a los que existen tiene previsto ofrecer al mercado?

—En 2010 se ha desarrollado toda una línea nueva de «Radio» que incluye emisores y receptores de grandes prestaciones con nuevos diseños. Hemos diseñado un nuevo sistema de encriptación que invalida el uso de scanners y copias fraudulentas. Su triple cifrado de código sobre una trama aleatoria de 72 bits supone un importante aumento en el grado de fiabilidad y seguridad para el usuario.

Para el año 2011 tenemos prevista la renovación de la gama de cuadros de maniobra y fotocélulas, y estamos trabajando con el horizonte de 2012 en el desarrollo de equipos domóticos con el estándar KNX. Este estándar nos posibilita la integración de nuestros productos dentro un protocolo abierto a nivel mundial enfocado en la comunicación entre aplicaciones.

—¿Cuáles son sus sensaciones en el breve tiempo que lleva en el mercado?

—La sensación más agradable es la acogida que nos ha dado el profesional. Desde nuestra presentación en VETECO hemos recibido consultas desde todos los puntos de España y algunos del exterior. En todos los casos el profesional ha percibido una muy buena sensación de nuestros productos y se interesa muchísimo por nuestro diseño. Los que además han probado a instalarlo nos han reportado su satisfacción.

—¿Por qué una nueva marca de electrónica para automatismos en un momento como el

La compañía fabrica equipos electrónicos para la automatización y el control de accesos de entornos residenciales, industriales y comerciales.



actual en el que las grandes compran a las más pequeñas y el mercado se concentra?

—Nosotros venimos fabricando productos electrónicos OEM desde los años 80 y desde entonces, a pesar de las diferentes crisis pasadas, hemos ido creciendo. El momento actual es un poco diferente porque a la crisis se suma el empuje de las economías emergentes que inundan el mercado con precios bajos. Esto favorece que las grandes empresas con medios para fabricar fueran a precios más bajos, puedan posicionarse mejor y con mayores márgenes. Estos márgenes les aportan beneficios que utilizan para comprar pequeñas compañías y ganar cuota de mercado.

Nuestra filosofía es crear valor en nuestro entorno con una apuesta a largo plazo ofreciendo al mercado productos duraderos de alta calidad y con el mejor servicio. Tenemos un control absoluto sobre lo que fabricamos durante todo el proceso, desde el diseño hasta la industrialización, esto nos facilita la total confianza y seguridad en los productos que ponemos en el mercado.

—¿Cuáles son sus objetivos a corto/medio plazo?

—En estos momentos estamos en fase de pruebas de la página web interactiva que facilitará la comunicación con el público y el profesional, y en los próximos meses estará lista la línea de cuadros de maniobra que completará buena parte del catálogo.

A medio plazo estamos gestionando un calendario de ferias internacionales para dar a conocer SMINN en el exterior.

—¿Cómo está afectando la crisis a su sector?

—De forma alarmante. Muchos instaladores han crecido al amparo de la nueva construcción y como se sabe ese sector está hundido y sin visos de recuperación.

No obstante, muchos han reajustado el tamaño de sus empresas y se han volcado más en el servicio y mantenimiento incorporando también nuevas actividades como la domótica y el control

de accesos. Estos pueden encontrar en SMINN un partner tecnológico que puede ayudarles a cumplir objetivos.

—¿Cuáles son las inversiones previstas o realizadas últimamente?

—Desde 2009 se están realizando fuertes inversiones en ingeniería electrónica y mecánica, moldes utillajes y equipos de test. Así como en la parte de comunicación, presentación de los productos y certificaciones.

«Nuestra filosofía es crear valor en nuestro entorno con una apuesta a largo plazo, ofreciendo al mercado productos duraderos de alta calidad y con el mejor servicio»

Tenemos la voluntad de seguir este camino, dedicando una parte importante de los recursos a la investigación y desarrollo de nuevos productos y tecnologías, que nos ayuden a aportar valor a la marca y a aumentar la satisfacción de los clientes y usuarios de SMINN.

—¿A qué mercados son a los que se dirige su compañía? ¿Exporta?

—Nuestra meta más próxima es posicionarnos y ganar cuota de mercado en el ámbito nacional.



SMINN tiene un control absoluto sobre todo lo que fabrica durante todo el proceso.

La meta más próxima de la compañía es posicionarse y ganar cuota de mercado en el ámbito nacional.



De momento no estamos pensando en el mercado internacional a corto plazo, aunque varios distribuidores del exterior están interesados en SMINN y estamos en conversaciones con ellos.

«Dentro del estado del arte más actual ofrecemos productos funcionales, sencillos de manejar y programar, versátiles a la vez que fiables y que incorporan las últimas tecnologías»

—¿Cuáles son las nuevas líneas de negocio que se abrirán en el futuro?

—En este momento estamos centrados en la línea de cuadros de maniobra y estamos definiendo las líneas generales del proyecto domótico.

Con respecto a la domótica, en primer lugar hemos incluido a Elson Electrónica y SMINN en el estándar KNX, y hemos contratado a un ingeniero superior de software para el desarrollo de esta línea de productos que integren o se comuniquen con dispositivos de Bluetooth, WIFI, Zigbee, etc.

Estamos seguros de que los dispositivos como los Tablet PC, móviles de última generación o sistemas PC embebidos formarán

parte en el futuro del control de los automatismos. Mediante estándares como KNX se facilita la usabilidad y conexionado entre diferentes equipos, incluso de diferentes marcas.

Apostamos porque SMINN pueda ser parte de este mundo de interconexión global.

—¿Qué relación hay entre Elson Electrónica y SMINN?

—Durante más de 30 años hemos fabricado producto OEM para otros fabricantes con éxitos en el mercado, pero sin poder desarrollar por entero nuestras inquietudes. Por este motivo pensamos en crear una marca en la que depositar todo nuestro saber hacer y en la que volcar nuestra pasión por la tecnología. A finales de 2009 creamos una SPIN-OFF de Elson para que se encargase de llevar a buen término esta idea. Así nació Elson Sistemas y la marca SMINN.

—¿Por qué el nombre de SMINN?

—Encontrar un nombre y una marca para productos tecnológicos que además sintetice el alma del equipo que trabaja detrás es muy complicado. Gracias a la colaboración de la empresa de comunicación dr. Minsky que nos propuso varias ideas encontramos de forma unánime en SMINN lo que queríamos representar.

El nombre de SMINN viene de la unión de los conceptos Smart Innovation, unos conceptos que reflejan nuestra forma de ver y hacer. SMINN, además, es un nombre muy fresco, sonoro y registrable. ●

Fotos: SMINN

