

200 pymes españolas han confiado a Matooma su conectividad M2M

Matooma ya ha ofrecido su apoyo a más de 3.000 proyectos IoT/M2M de startups y pymes

Madrid. 22 de octubre de 2019. Según el estudio IT Signals de Microsoft, un 30% de los proyectos IoT fracasan en la etapa de prueba de concepto debido a que en la mayoría de las ocasiones **el proyecto era demasiado costoso** y los beneficios resultantes no estaban claros. Para el proveedor de servicios de conectividad IoT/M2M Matooma, apoyar y aconsejar a las startups que quieren lanzar un proyecto IoT es una de sus principales prioridades. Matooma ya ha ofrecido su apoyo a más de **3.000 proyectos IoT/M2M de pymes y startups** de sectores industriales del Internet de las Cosas como la salud, la seguridad, la energía, el medio ambiente, el Smart Building o el Smart Water. En España, más de 200 pymes han confiado sus soluciones de conectividad M2M a Matooma.

Servicio personalizado

En 2016, Matooma anunció el lanzamiento de su programa Matoopass destinado a guiar a las startups en su fase de **preindustrialización o lanzamiento**. En vista del éxito de este programa, el CEO de Matooma decidió repensar su estrategia: *“entendimos que el apoyo a las jóvenes empresas no debía ser una opción más sino integrarse directamente en nuestra oferta propuesta de acuerdo con el madurez del proyecto del cliente”*, explica Frédéric Salles.

Con esta idea en mente, Matooma refuerza cada día su expertise M2M para ofrecer un soporte cada vez más personalizado en proyectos IoT de startups y pymes. Desde la toma de contacto inicial, un experto dedicado de Matooma se encarga de **entender el negocio de la pyme** en cuestión y las necesidades de la empresa para valorar la **viabilidad técnica y económica** del proyecto, y proporcionar una solución personalizada y rápida de implementar. Un servicio disponible tanto para el **despliegue de proyectos conectados** a nivel nacional como internacional gracias a las [tarjetas SIM multioperador](#) de Matooma, que permiten conectarse a una red de 540 operadores de telecomunicaciones en todo el mundo y cubrir 180 países.

El objetivo de Matooma también es mantenerse un paso por delante en el exigente y creciente mercado del IoT. *“Estamos tratando de anticiparnos a los cambios del mercado del IoT. Esta anticipación nos permite **comprender mejor los desafíos del mercado** y transmitir nuestra experiencia a los emprendedores del mañana acompañándolos en la implementación estratégica y operativa de sus proyectos”*, señala Frédéric Salles.

Testimonios de las pymes

Expertise, proximidad y eficacia son las palabras clave de Matooma para acompañar a las startups y pymes en su despliegue de equipos conectados sea cual sea su sector de actividad y tamaño.

“Cuando buscábamos un nuevo proveedor con el que trabajar en materia de conectividad, buscamos más que un proveedor, un **partner que se involucrase en nuestro proyecto**, nos ofreciese niveles óptimos de cobertura para nuestros dispositivos de localización de vehículos y una plataforma de autogestión que agilizase la actividad”, explica Mónica Vereá, adjunta a la dirección de [Sateliun](#). La elección de Matooma en este caso fue sencilla. Vereá comenta que “hicimos una prueba inicial con unas pocas tarjetas SIM y la **mejora de cobertura fue evidente**. Además, nos mejoraba en mucho el precio con respecto a otras opciones”.

Jordi Martínez Corral, CEO de [NTForest](#) añade que “en general, los operadores de telefonía tradicionales no tienen tarifas orientadas al M2M y te obligan a contratar un mínimo de 500 MB de consumo de datos. En nuestro caso, que consumimos solo 2 MB al mes, nos interesaba una **tarifa que fuera más flexible** como la que nos ofrecía Matooma”. En este sentido, la empresa valenciana especializada en soluciones IoT para el medio ambiente ha conseguido gracias a Matooma un ahorro del 50% en los costes de telefonía.

La adquisición de [Matooma](#) por parte del grupo británico [Wireless Logic](#) en julio pasado no ha cambiado los **valores intrínsecos de la compañía** francesa. Esta adquisición es una oportunidad para la compañía de acelerar su desarrollo, reforzar su oferta de servicios y seguir mejorando su acompañamiento a las empresas.

Acerca de Matooma

Fundada en junio de 2012 por Frédéric SALLES, Nadège SALLES y John William ALDON, Matooma es una compañía francesa experta en la provisión de tarjetas SIM y servicios M2M/IoT para el sector industrial. Desde julio de 2019, la compañía se ha unido al grupo Wireless Logic. Matooma ofrece propuestas a medida de conectividad multioperador, de una plataforma de gestión, y de seguridad para fabricantes, integradores e instaladores. Nuestra misión es: ayudar a nuestros clientes a desarrollar sus proyectos a nivel nacional e internacional de manera simple, económica y rápida sin tener que acudir a múltiples interlocutores. www.matooma.com

CONTACTO DE PRENSA

Rafael Alcaraz / Clotilde Betemier

rafael@introiberica.com

clotilde@introiberica.com

Intro Ibérica

91.435.12.86