

Las empresas de servicios M2M, una alternativa a los operadores de telecomunicaciones tradicionales

En España ya hay 4,8 millones de líneas M2M

Madrid. 01 de diciembre de 2017. En un año, las conexiones M2M han crecido un 11% y ya alcanzan las 4,8 millones de líneas M2M (datos de la CNMC de agosto de 2017) en España. Los dispositivos conectados M2M requieren mayoritariamente de una conexión constante y fiable por lo que la problemática de la cobertura de red es un tema clave. ¿Mono o multioperador, cobertura nacional o internacional, roaming? ¿Qué criterios debe tener en cuenta una empresa para elegir bien un operador? Matooma, como intermediario clave entre los operadores y las empresas, analiza estos aspectos fundamentales que debe tener en cuenta una empresa a la hora de elegir la mejor conectividad M2M.

¿Por qué privilegiar las SIM multiperadores?

Actualmente el M2M está presente por todas partes en las ciudades y en el campo: alarmas, semáforos, parkings, basuras, aerogeneradores, robots agrícolas, terminales de pago, etc. Este despliegue requiere de una importante necesidad de conectividad. Sin embargo, un operador único no dispone de suficientes antenas de red para cubrir el conjunto del territorio. Para disponer de una cobertura nacional, utilizar una tarjeta SIM monoproporador significa por lo tanto tomar un riesgo.

Los acuerdos de roaming negociados con los operadores extranjeros permiten a los usuarios disponer de cobertura fuera de sus países de origen y de aprovecharse de las tarjetas que se conectan a las redes españolas. Según explica Frédéric Salles, CEO de Matooma, *“más que tarjetas SIM españolas, los fabricantes de dispositivos M2M recurren a SIM extranjeras que ofrecen una cobertura internacional y que les permiten tener acceso a la mejor cobertura posible en el conjunto del territorio español”*. Pese a que esta solución es ideal en términos de cobertura, conlleva varios desafíos, sobre todo el de pasar por un operador extranjero, elegir el mejor interlocutor, negociar un contrato en una lengua distinta o acceder a una plataforma de seguimiento no siempre optimizada en lengua española.

Las ventajas de una empresa de servicios M2M

Según Frédéric Salles, CEO de Matooma, *“las empresas de servicios M2M son una solución efectiva frente a estos desafíos propios de los operadores extranjeros. Estas compañías ya tienen contratos negociados previamente con numerosos operadores españoles y extranjeros para ofrecer una solución llave en mano y personalizada a sus clientes”*.

De esta manera, toda la complejidad de la elección de un interlocutor y de la contractualización a través de una lengua extranjera queda solucionada. Además, estas empresas de servicios cuentan con mejores tarifas gracias a los numerosos acuerdos firmados con los operadores y volúmenes de pedidos ventajosos. Esto es lo que propone Matooma con la posibilidad de gestionar tarjetas SIM a través de una plataforma única.

Las ventajas del fin de los sobrecostes ligados al roaming

Pese a ofrecer una cobertura de red óptima, el roaming era muy caro. Efectivamente, los operadores no facturaban de manera homogénea en los distintos países europeos. Para paliar esta situación, las empresas de servicios caían en sobrecostes con el fin de proponer tarifas fijas en la región europea casi siempre emparejadas con la tarifa más cara de la zona: las tarjetas SIM multioperadores eran más onerosas que las monooperadores.

No obstante, desde este verano, la regulación obligatoria de la supresión de las tarifas de roaming en la Unión Europea permite evitar el sobrecoste de este servicio y favorece la competitividad de estos operadores europeos frente a los operadores españoles.

Frédéric Salles de Matooma concluye que *“a la hora de elegir un operador de M2M, algunos aspectos pueden ser claves para los fabricantes de dispositivos M2M: la tarifa, la calidad de la cobertura de red o el tipo de conectividad: 2G, 3G o 4G. Utilizar a una empresa de servicios M2M permite tener acceso a una oferta más interesante, llave en mano y personalizada según las necesidades de cada empresa”*. Una ventaja que no se debería despreciar por parte de los fabricantes que pueden delegar el tema de la conectividad en empresas expertas en esta materia.

Acerca de Matooma

Fundada en junio de 2012 por Frédéric SALLES, John William ALDON y Nadège SALLES, Matooma es una compañía francesa experta en la conexión y la gestión de los dispositivos conectados. Sus clientes conectan los dispositivos gracias a sus tarjetas SIM mono y multioperadores, y la gestión logística, comercial y financiera se realiza desde la plataforma web M2MManager. Una solución única que permite gestionar fácilmente los parques industriales de los fabricantes e integradores de dispositivos conectados del mundo entero. www.matooma.com

CONTACTO DE PRENSA

Rafael Alcaraz / Clotilde Betermier

rafael@introiberica.com

clotilde@introiberica.com

Intro Ibérica

91.435.12.86