

Las plataformas IoT generarán 10.000 millones de dólares en 2025

Madrid. 10 de mayo de 2019. En 2021, habrá 25.000 millones de dispositivos conectados en todo el mundo, según la consultora Gartner. Este **mercado de alto crecimiento** requiere de una verdadera necesidad: la de gestionar de forma sencilla y eficaz el flujo de los datos y el parque de objetos conectados. Las plataformas IoT se han convertido en una **herramienta indispensable** para administrar correctamente todos los proyectos conectados.

La consultora Transparency Market Research estima que las plataformas IoT generarán un volumen de negocio de 10.000 millones de dólares en 2025 frente a los 1.700 millones de dólares de 2016.

Distintos tipos de plataformas IoT

Existen actualmente en el mercado tres tipos diferentes de plataformas IoT:

1. Las **plataformas de gestión de dispositivos**, que permiten controlar los dispositivos e **interactuar con ellos de forma remota** gracias a unos módulos integrados o a programas instalados en estos dispositivos.
2. Las **plataformas de gestión de datos**, que facilitan la gestión de los datos recogidos por los dispositivos. Realizan **una tarea de agregadores** convirtiendo al dato en analizable para poder explotarlo y así crear aplicaciones tanto industriales como para el gran público.
3. Las **plataformas de gestión de la conectividad**, que se usan para gestionar un parque de tarjetas SIM M2M. Ofrecen **una visión centralizada sobre el consumo de los dispositivos** y permiten pedir, activar, desactivar o suspender una tarjeta SIM, gestionar su conectividad y recibir una única factura desde un punto único.

Siendo la conectividad uno de los factores fundamentales para el buen funcionamiento de los dispositivos conectados, la compañía [Matooma](#) se ha especializado en este tipo de solución, la **gestión de la conectividad de los objetos conectados**, a través de la plataforma [M2MManager](#).

Ventajas de las plataformas de gestión de la conectividad

Frédéric Salles, CEO de Matooma, explica que *“desde esta plataforma cualquier empresa podrá administrar todas sus tarjetas SIM mono o multioperador y monitorizar sus dispositivos conectados de forma remota para mantener el control sobre ellos”*. Añade que *“la tarjeta SIM se puede suministrar en [cinco formatos diferentes](#) según las necesidades del cliente: dura, estándar, micro, nano o soldadas.”*

Otras de las ventajas que ofrecen este tipo de plataformas son:

- **Gestión online de los pedidos.** Se pueden pedir una o más tarjetas SIM a diferentes operadores, todo desde una única plataforma.
- **Gestión online de los stocks.** Se puede tener una visibilidad de las existencias. Y en base a esta información saber cuándo hay que pedir nuevas tarjetas o **cómo optimizar la distribución del consumo** de las tarjetas SIM dentro del contingente establecido.
- **Control online del consumo.** Posibilidad de realizar un seguimiento del consumo e incluso recibir alertas para controlarlo mejor. Se pueden **activar, desactivar o suspender las tarjetas SIM de forma remota** y analizar su actividad: cuántos consumos (voz, datos, SMS) se han producido en los períodos elegidos; cuántas veces se utilizó este dispositivo conectado en los períodos elegidos.
- **Factura simplificada.** Se recibe una única factura para todas las tarjetas SIM accesible online. Una buena plataforma de gestión **simplifica el control de los gastos**. Si se dispone de tarjetas SIM de un solo operador, multioperador o ambas, se obtendrá una visibilidad general de los gastos de todas las tarjetas consultando una única factura.
- **Personalización de la administración y la lectura de datos.** Estas plataformas permiten administrar las cuentas de usuario adaptadas al proceso de negocio y a la organización de la actividad en cuestión con **filtros personalizables para visualizar solo los elementos de utilidad**, y disposición de API para integrar las funciones de la plataforma en los sistemas de información.

Frédéric Salles añade que *“pese a que estas plataformas ofrecen una gestión remota de los dispositivos conectados, proponemos también un soporte humano y una ayuda de un profesional experto en IoT/M2M que puede resolver problemas estratégicos u operativos imprevistos”*.

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. La sociedad 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 Betermier

rafael@introiberica.com

clotilde@introiberica.com

Intro Ibérica
91.435.12.86