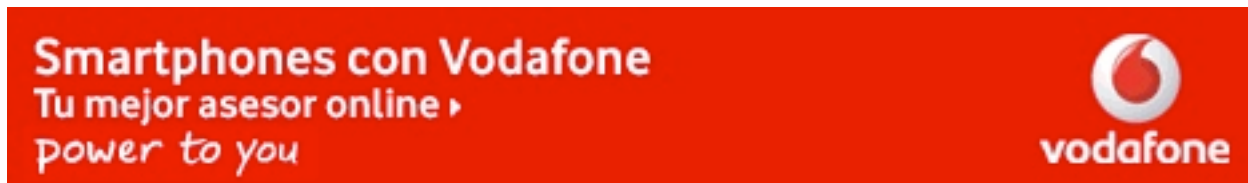


NETWORKINGACTIVO

Desayuno de trabajo Networking Activo sobre "**M2M**", 2 de Junio 2011 en Madrid.

Patrocinado por Vodafone.



Los **temas planteados para el debate** el día del encuentro son:

¿Qué tipo de soluciones están demandando los clientes? Hablamos realmente de soluciones o de commodities?

¿Qué está frenando el desarrollo de m2m? Porqué llevamos 5-10 años hablando del tema y no ha terminado de explotar?

¿Qué papel le corresponde a cada actor de la cadena de valor?

¿Qué alcance tienen los proyectos de m2m? Son locales o globales?

M2M: ¿Consumo o Empresa?

Situación del mercado español M2M

Qué verticales serán los de mayor crecimiento en M2M

Temores en la sociedad al M2M

Riesgos y complejidad de proyectos M2M

Papel de la Administración para impulsar M2M en España.

Posible impacto del ETSI con su plataforma y estándares

Retos tecnológicos para dar cabida a la demanda estimada ¿50.000 millones de máquinas?

Modelos de negocio M2M e IoT

Cadena de valor del IoT: chips, fabricante, distribuidor, operadora, proveedor, usuario... ¿se podrá poner en marcha?

La importancia de la gestión, control y análisis de la información, para toma de decisiones. Como ejemplo, comentar que actualmente la domótica es una herramienta fundamental en el control, gestión y análisis de la eficiencia energética.

¿Es fundamental Internet para la domótica?

Conclusiones del debate:

Evolución

Se estima 150 millones de dispositivos en 2020.

Fue en el 3GSM del 2010 cuando las operadoras potencian públicamente el M2M: "Habrá 10 veces más máquinas conectadas a internet que personas". Se anuncia además de la creación de fuertes inversiones al respecto, tanto en la parte organizativa como tecnológica (creación de la Unidad de Machine to Machine en Vodafone Global Enterprise).

La domótica lleva muchos años pero todo está etiquetándose : "La internet de las cosas", "Objeto inteligente", etc. Hay que explicarlo a la gente. Esto ha supuesto un problema de facto pues ha dado lugar a un coto cerrado.

Las tarifas por parte de las operadoras para cada cliente va a ser adhoc, hay necesidades muy distintas entre aplicaciones. Las últimas noticias apuntan a que esto está empezando a ser una realidad.

Antes con la domótica los usuarios tenían que saber de tecnología, esto se ha solucionado, los usuarios no tienen por qué saber de tecnología, debe ser transparente al usuario y fácil de usar para el consumidor. La domótica es un concepto, no una tecnología concreta: M2M es una tecnología que sirve para implementar la domótica, que para triunfar en este campo deberá añadir transparencia al usuario.

La usabilidad de las aplicaciones M2M ha mejorado mucho en los últimos años. La experiencia de usuario se ha simplificado sobremanera. No hay que ser un experto técnico para gestionar una aplicación de M2M.

Hay nuevos marcos regulatorios que permiten la inversión de las grandes empresas con mayor seguridad. Esto aplica fundamentalmente a eléctricas, seguridad, automoción y ascensores.

Complejidad de proyectos M2M : Se requiere un nivel de especialización que todavía no hay disponible en el mercado. Esto es especialmente relevante puesto que no se puede dar un tratamiento generalista a un proyecto de m2m. Para poder dar una verdadera solución es preciso contar con un equipo de expertos que sean capaces de hacerlo.

Hay que tangibilizar el beneficio concreto para el cliente y no es fácil. La empresas están buscando soluciones. Hay que demostrar qué les aporta la solución en cuanto a innovación y eficiencia.

NETWORKINGACTIVO

La innovación mejora la eficiencia operativa a medio plazo, en tanto en cuanto esté adaptado al proceso productivo y operativo de la empresa.

Sectores que serán los impulsores: Ascensores, automotriz, Utilities (smart-grid)
. En una segunda oleada con dispositivos de electrónica de consumo, incluida la domótica. en gran medida gracias a la regulación que la CEE está realizando.

El cliente quiere una solución completa, no parcial. La forma de abordar el M2M ha sido muy limitada. Esto ha sido responsabilidad de todos los actores de M2M.

Hasta que las operadoras no han dejado de centrarse en su negocio de la voz, el SMS y los smartphones, no se ha conocido el M2M de forma masiva

Empresas y clientes

Los empresarios deben acudir a nuevos mercados, que se asocien, «quizá sea el momento de comprar, inventar, trabajar pero, sobre todo, elegir el camino más adecuado»"

¿Qué tipo de soluciones están demandando los clientes? Hablamos realmente de soluciones o de commodities?

- Hay que empezar por soluciones personalizadas y luego se paquetizará.
- El cliente quiere soluciones a un precio razonable.
- Necesitamos early adopters que en ciertos colectivos arranquen el éxito del M2M de forma paulatina. Es la forma de adopción de nuevas tecnologías: Se empieza con early adopters y van incorporando poco a poco los followers.

M2M: ¿Consumo o Empresa? : B2B2C. Las empresas deben implementar primero M2M en sus desarrollos y posteriormente se le ofrecerá al cliente un aplicativo funcional y probado.

Por el avance de la tecnología hay un mayor interés en las grandes compañías por el M2M

Todavía las empresas están buscando su hueco en el M2M y qué hacer concretamente. Con lo que toca tangibilizar qué puede hacer m2m por sus empresas, clientes, ventas y operaciones.+

Tecnología

¿Qué está frenando el desarrollo de m2m? ¿Por qué llevamos 5-10 años hablando del tema y no ha terminado de explotar?

NETWORKINGACTIVO

- La tecnología no era "usable" ni sencilla, ha mejorado mucho en este aspecto en los últimos tiempos.
- El M2M ha estado manejado por ingenieros que no sabían "vender" suficientemente bien ni realizar un buen marketing para ofrecer las bondades del M2M. También hace falta un adecuado desarrollo de negocio, integrar las soluciones con la estructura empresarial.
- El avance en regulación estable ha facilitado que mejore la situación para crecer. Faltaría por otro lado mayor incentivo para la aceleración tecnológica.

Es requisito necesario implicar a los fabricantes de sensores y/o máquinas en el proceso de creación de una solución. Sin ellos no se puede.

La necesidad de un proceso de ingeniería para disponer de una solución M2M, hace que las SMEs no puedan abordar esa implantación: necesitan de un producto cerrado que tiene que empezar a fraguarse en las grandes empresas o con gran inversión.

El coste de la ingeniería ha sido un stopper. El coste de las comunicaciones no.

Situación del mercado español M2M

No estamos peor que en el resto de Europa, algo retrasados respecto a USA. España está cómo Europa.

España ha sido muy buena en domótica pero nunca hemos sido buenos en vender en el exterior. El nivel de ingeniería de España es muy alto.

Hay mucha solución M2M que no se publica cómo tal y faltan estadísticas oficiales que den una base de conocimiento de cómo está el sector en España. Mucho negocio de m2m está incorporado oficialmente dentro de Mobile Broadband.

La CMT está publicando desde hace un tiempo datos e impulsa que se publiquen estadísticas sobre la industria M2M. El mercado está en torno a las 2.2 millones de conexiones en España.

Por sectores en seguridad España es puntera mundial. Estamos muy avanzados en ascensores. En ambulancias estamos muy bien. En domótica también somos líderes en Europa, al nivel de Alemania y países nórdicos.

Desayuno de Trabajo Networking Activo sobre M2M, patrocinado por Vodafone.

NETWORKINGACTIVO

Smartphones con Vodafone
Tu mejor asesor online ▶
power to you



Las empresas participantes en el Desayuno de Trabajo fueron : Amplia Soluciones, Enterprise Ireland, Homesystems, Inmomatica, Libelium, Networking Activo, Oracle y Vodafone.

Creador del documento: Emilio Márquez Espino CEO de Networking Activo.