

[Ayudas para la empresa vasca](#)[Entra](#)

El blog de la empresa vasca

Información diaria relevante para tu empresa

31 enero, 2020

El mantenimiento predictivo empieza aquí: BeMetrics. Tecnología, industria y datos

BeMetrics nació con el objetivo de resolver problemáticas en las empresas industriales relacionadas con las averías y sus paradas no programadas, que generan grandes pérdidas a las empresas.



El Ingeniero Informático Javier López y Asier González, también Ingeniero en Máquinas Navales, fundaron **BeMetrics** con el objetivo de resolver problemáticas en las empresas industriales relacionadas con las averías y sus paradas no programadas, que generan grandes pérdidas a las empresas.



En mantenimiento industrial existen áreas muy consolidadas: ámbitos eléctrico, mecánico e instrumental, pero la fiabilidad es un área incipiente con gran recorrido y en plena expansión como núcleo de la **industria 4.0**: *"La mayoría de las empresas sólo realizan mantenimientos correctivos o se guían únicamente por las horas de uso que marca el fabricante; así, los ingenieros trabajan como autómatas ante las averías sin tener tiempo para analizar causa-raíz para identificar patrones y poder anticiparse a los problemas..."*

Por lo tanto, la clave de vuestro proyecto es anticiparse a la averías...

Así es, y de esta forma programar paradas con tiempo; es decir, la clave está en el mantenimiento predictivo basándose en millones de datos y en soluciones avanzadas de machine learning, deep learning e inteligencia artificial.

Es en este punto donde se incorpora a **BeMetrics** su tercer fundador: Ricardo Guerrero, Ingeniero en Telecomunicaciones y experimentado científico de datos, conformando el 'equipo core' con los tres pilares del proyecto: tecnología industrial,

Hola, ¿hablamos?

Este es el servicio de atención a la industria vasca. [Contáctanos](#)

Y a medida que avanzamos en el desarrollo, hemos sumado dos nuevas incorporaciones como asesores externos para apoyarnos en el área de datos: José Antonio Turégano y Guzmán Pérez en área agrícola-industrial.



Una de vuestras principales ventajas la anticipación a las posibles averías de las máquinas, lo cual facilita minimizar costes de mantenimiento, paradas técnicas casi siempre inoportunas...

Las averías en el sector industrial rara vez surgen de la noche a la mañana, acostumbran a ser desviaciones que se extienden en el tiempo hasta llegar a la rotura y a un fallo catastrófico.

Por lo tanto, nuestra solución trata avisar con la suficiente antelación como para realizar una **parada programada** ya sea solo de dicha máquina o aprovechar para planificar una **parada de planta**, consiguiendo **optimizar el proceso de mantenimiento global**.

Por ejemplo, el impacto en costes y tiempos de inactividad no son los mismos al realizar una intervención un sábado a las diez de la noche que un miércoles a las nueve de la mañana. La **anticipación es clave** para buscar el momento oportuno, con una provisión de repuestos y personal disponible.

Vuestro tecnología 'SaaS' permite visualizar en tiempo real el estado real de toda la maquinaria y predecir con suficiente antelación posibles incidencias y averías. ¿Cómo funciona en la práctica esta tecnología?

Desde **BeMetrics** ponemos a disposición del cliente una completa plataforma **SaaS** donde visualizar todo su árbol de activos sin necesidad de instalación, siempre disponible y accesible desde cualquier dispositivo ya sea ordenador, móvil o tablet.

BeMetrics SaaS almacena en la nube todos los datos provenientes de los equipos industriales de nuestros clientes, para posteriormente entrenar distintos modelos de machine learning en los que los algoritmos detectan patrones, agrupaciones, comportamientos, desviaciones, etc.; con el fin de comparar datos que van llegando en tiempo real y así poder avisar al responsable de mantenimiento.

¿Qué otras ventajas ofrecéis a vuestros clientes?

Entendemos las necesidades de nuestros clientes y nos **adaptamos** a ellas, por lo que ofrecemos una **completa solución llave en mano**.

Es decir, si el cliente ya cuenta con su propio sistema de monitorización, ofrecemos la posibilidad de tomar la información directamente de sus bases de datos o conectándonos con su propio ERP como **SAP**, olvidándonos de todo lo relativo a sensorización.

No obstante, si el cliente está comenzando su transformación digital, desde **BeMetrics** le ayudamos en todo ese proceso: desde el análisis de sus necesidades, pasando por la sensorización de sus equipos con nuestra solución **BeMetrics IoT Node** y terminando con los datos en **BeMetrics SaaS**.

Os dirigís a empresas del sector industrial, fabricantes... ¿Por qué habéis orientado vuestro negocio a este tipo de compañías? ¿Qué otros sectores se pueden beneficiar de vuestros servicios?

Donde mayor valor aportamos es en **industria con procesos continuos** (generación de energía, papeleras, metalurgia, químicas, automoción, alimentación, etc.), al poder ser cualquier máquina crítica para la continuidad de todo el proceso.

Igualmente, aportamos gran valor a **fabricantes de maquinaria o de medios de transporte** (ferrocarril, naval y aeronáutico), permitiendo gestionar de forma centralizada el estado de sus máquinas usadas por sus clientes en todo el mundo, pudiendo así controlar el stock de repuestos, disponibilidad del personal de soporte y ofrecer este servicio a su clientes.

Y por último, **industria en general**, es decir, cualquier empresa con maquinaria susceptible de un mantenimiento predictivo.

No obstante, estamos **estudiando nuevas líneas de negocio** en otros sectores que no contemplábamos en un principio y que han surgido en base a las necesidades



Hola, ¿hablamos?

Este es el servicio de atención a la industria vasca. [Contáctanos](#)

¿Cómo captáis inversores que den un apoyo económico sólido a vuestra propuesta de servicios?

Trabajamos activamente en ampliar y fortalecer nuestra red de alianzas con terceras empresas, incluso no descartamos a futuro la creación de joint ventures si encontramos sinergias muy claras con otras entidades y comparten nuestra filosofía de empresa.

A nivel económico, hasta la fecha nos hemos basado en un **crecimiento orgánico**; pero actualmente estamos estudiando distintas vías de financiación con el **objetivo de crecer más rápido** y adaptar nuestra caja a los largos ciclos de venta a los que están acostumbrados el sector industrial.

Concretamente ya contamos con varios **Business Angels** que nos han confirmado su interés en **BeMetrics** y tenemos previstas diversas reuniones con fondos de **venture capital**.

¿Los clientes deben realizar un gran desembolso económico para disponer de vuestra tecnología innovadora?

Tras nuestra principal ventaja, que como ya hemos hablado antes se centra en la explotación de los datos y machine learning; **nuestro segundo gran reclamo es el precio y la agilidad en implantar soluciones.**

La **reducción de costes** se consigue gracias principalmente a **dos ventajas competitivas**:

Por una parte, implementamos soluciones open source en nuestros dispositivos **BeMetrics IoT Node** y **Connector** para la monitorización de máquinas, escapando de dispositivos propietarios de grandes fabricantes con costes desmedidos.

Y por otra parte, utilizamos la nube para ejecutar **BeMetrics SaaS** y almacenar los datos de nuestros clientes, consiguiendo ajustar nuestra infraestructura estrictamente a la demanda real y no sobredimensionar los recursos.

¿Qué proyectos tenéis ahora sobre la mesa? ...Y de cara al futuro más cercano, ¿cuáles son vuestros próximos retos?

Actualmente, estamos trabajando en diversos **pilotos en entornos productivos** con las empresas que conforman POLO Positivo y en paralelo tenemos proyectos en fase de análisis para diversos clientes.

Nuestros próximos retos se centrarán en cerrar alianzas con proveedores de servicios, realizar pilotos en nuevos sectores y estudiar distintas vías de financiación.

Por último, habéis recibido ahora apoyos públicos y privados para sacar adelante BeMetrics

Desde el comienzo hemos contado con la ayuda de una aceleradora de proyectos industriales: **POLO Positivo**, compuesta por un HUB de grandes empresas como 'Grupo Antolín', 'Akiturri', 'Calidad Pascual', 'Gonvarri' o la 'Fundación CajaBurgos'.

También estamos recibido apoyo de **Google for Startups** y de **Grupo Spri con Up!Euskadi**. Y en el último mes, hemos sido seleccionados en **Telefónica Open Future**.

+Info: <https://bemetrics.io>

Comparte 



Emprendimiento 1 enero, 2021

Wake up! Resumen de noticias emprendedoras en la Red. Semana del 28 al 31 de diciembre de 2020

Comparte 

Emprendimiento 30 diciembre, 2020

Hola, ¿hablamos?

Este es el servicio de atención a la industria vasca. [Contáctanos](#)



Comparte



Emprendimiento

GLO: "Empezamos con un SUEÑO: Hacer sentirse a las Mujeres más felices y seguras con su cuerpo"

Comparte



Emprendimiento

ntClick, una ingeniería de software en busca de la internacionalización

Comparte



Emprendimiento 29 diciembre, 2020

Nuuk Mobility Impulsará en el AIC su desarrollo en soluciones de movilidad eléctrica

Comparte

[Ir al blog](#)

Comparte



Que estas buscando?



¿Qué tema te interesa? Filtrar



Ayudas e inversiones en capital	Basque Industry 4.0	Basque Trade & Investment	BDIH	Capital Riesgo	Ciberseguridad
Emprendimiento	Infraestructuras	Innovación	Internacionalización	Invertir en Euskadi	Política de clusters
Tecnología	TEICs	Up-euskadi			Ris3Euskadi

Los más leídos

15 frases de Albert Einstein para afrontar las dificultades con ilusión y creatividad

800 personas de 35 países apoyan 'Weetbe' con 44.000 euros a través del crowdfunding

Instrumentos del Marketing: "Las 4 PES"

Jóvenes de Walterpack e Idelt crean una innovadora mascarilla, transparente y fiable

Hola, ¿hablamos?

Este es el servicio de atención a la industria vasca. [Contáctanos](#)

“ Este es el mejor blog para la empresa vasca y no lo decimos nosotros ”

Suscríbete a nuestra newsletter y recíbelo en tu email

Escribe aquí tu email para suscribirte

// Suscríbete

Nos vemos en nuestras jornadas,
networkings o formaciones

Esta es la agenda
empresarial vasca

Linkedin

Información diaria, segmentada por sectores de actividad y países de interés para tomar las decisiones más competitivas.



Grupo SPRI



Emprendimiento



Internacionalización



Ciberseguridad

Hola, ¿hablamos?

Este es el servicio de atención a la industria vasca. [Contáctanos](#)

Para pymes, para diversificar mercados, becas en el extranjero, licitaciones internacionales, subvenciones a fondo perdido para afianzar la exportación, ayudas para implantaciones o formación específica en internacionalización.

Te interesa ¿verdad?

[Grupo spri](#)

[Portal de la transparencia](#)

[Perfil del Contratante](#)

[Ayudas](#)

[Agenda](#)

[Blog de la empresa vasca](#)

Oficina principal:

Alda. Urquijo 36

4^a planta 48011 Bilbao

Tel. 94 403 70 00

info@spri.eus

Teléfono de atención

al cliente:

900 929 393

Copyright © Spri 2021. All right reserved

[Aviso Legal](#) [Política de privacidad](#) [Política de Cookies](#) [Propiedad Intelectual](#) [Sitemap](#)

Hola, ¿hablamos?

Este es el servicio de atención a la industria vasca. [Contáctanos](#)