

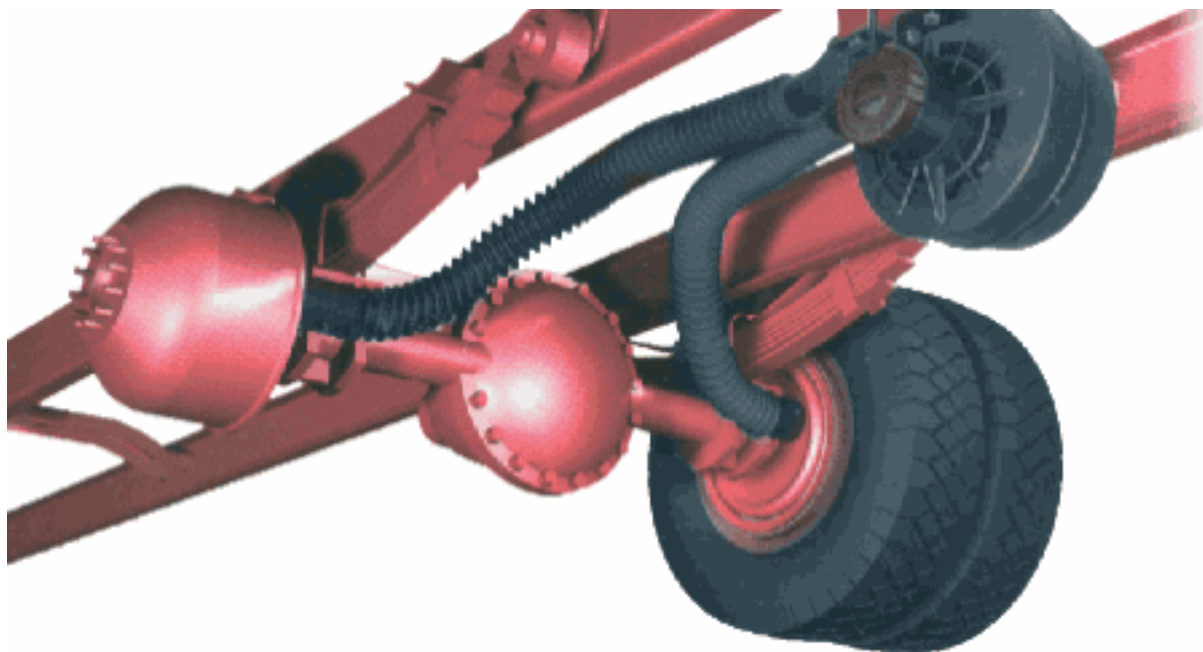
## Empresa

**TECMOV**, es una empresa enfocada a la tecnología aplicada al sector de autobuses y camiones, desarrollando productos que otorgan resultados económicos y seguridad, y que exceden las expectativas de los clientes. Juntando la técnica de mecánica con la eléctrica (mecatrónica), sus productos utilizan modernas técnicas de producción para obtener los mejores costos para el mercado.

## BRAKE COOLER

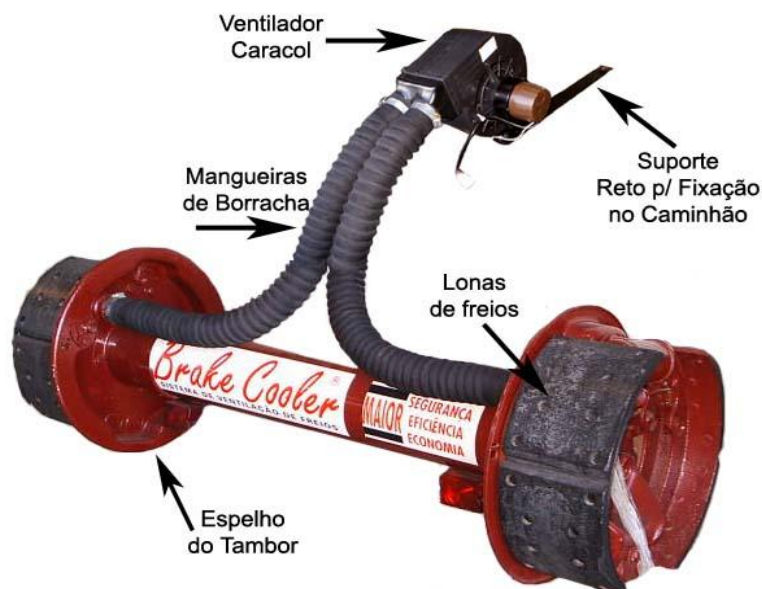
### Producto

**TECMOV** pone en operación en el mercado mexicano el **Brake Cooler**, que es un equipo que ventila y enfría el tambor de freno con mucha eficacia, facilitando y optimizando el programa de revisión y manutención de la flota.



### Ventajas:

- Diseño aerodinámico que permite la salida equilibrada del aire, aumentando la vida útil del motor.
- Mangueras fijadas directamente, sin curvas, minimizando la pérdida con escape y el desgaste con movimiento.
- Limpia el polvo abrasivo del forro del freno, disminuyendo la temperatura y aumentando la vida útil del sistema de freno hasta tres veces.
- Aumenta la vida útil de los talones y de las llantas.
- Evita el recalentamiento y deformación de los tambores de freno.
- Optimiza el rodamiento de los neumáticos, evitando el desprendimiento.
- Aumenta la seguridad cuando se frena.
- Motor 24/12 VCA
- Consumo máximo 10 A
- Dimensiones: 222x260x132 mm
- Masa aproximada 4 kg



---

## Resultados económicos

**A-** Reducción en el costo de mantenimiento de las balatas de freno(aumento de la vida útil).

**B-** Supera el kilometraje de la revisión para que no sean necesarios cambios en el patio.

**C-** Elimina la deformación del tambor de freno y los defectos causados por la diferencia de temperatura (choque térmico).

**D-** Se prolonga la vida de los cascos de los neumáticos gracias a la reducción de la temperatura creada por el rozamiento de los neumáticos en el suelo y por el calor de las balatas.

Seguramente, si sumamos estos resultados de coste a un valor mensual, que deberá exceder la cantidad que será pagado por el equipo. Por consiguiente podemos considerar que el producto no tiene costo.

### Ejemplo:

- Vida útil actual de las balatas
- Manutención correctiva
- Costo de la balata
- Costos laborales
- Costo de detención
- Costo de reparación del tambor
- Aumento de la vida útil de las llantas
- Otros costos

Si sumamos estos costos mensuales tendremos un valor, que si deducido del resultado obtenido después de la instalación del equipo, nos dará una reducción de costo X, que ciertamente pagará las mensualidades del valor del equipo, siendo transformado en lucro después de haber pagado todas las cuotas. Aunque no sea necesario invertir, lucros son producidos.