

hoy reparas el motor cuando truena. ahora **lo cuidas antes.**

Con AstrealoT, cada motor que ya le das servicio deja de ser una reparación de emergencia que esperas a que pase: se vuelve un motor que **vigilas todo el día**, cuya falla **avisas 2–4 semanas antes**, y cuyo mantenimiento **vendes planeado** — y a ti te deja un ingreso mes con mes, no una factura suelta cada vez que algo se quema.

NO SOLO MEDIMOS La plataforma te dice **qué motor se va a caer y cuándo** —por firma de corriente, temperatura y horas—; tú llegas con el diagnóstico antes de la falla y **cierras la reparación**. Nadie más te gana el trabajo, porque tú lo viste primero.

• la misma plataforma que ya opera en plantas, farmacias y comercios en México

LO QUE GANAS

01 · NUEVO SERVICIO

algo nuevo que vender

"Monitoreo predictivo" como **servicio mensual sobre cada motor** que ya atiendes — sin competir por precio en la siguiente reparación.

02 · RECURRENTE

no esperas a que truene

Una **relación mensual** con el cliente, no la llamada de emergencia que llega cuando el motor ya se paró.

03 · CAPTURAS LA REPARACIÓN

ves la falla primero

Avisas la falla **antes que nadie**, llegas con el diagnóstico y **te quedas el trabajo** — reparación planeada, no urgencia a deshoras.

04 · SIN ÁREA DE SISTEMAS

tú diagnosticas, nosotros operamos

La plataforma, el motor de recomendación, los **medidores homologados** y el soporte los ponemos nosotros.

del correctivo que se acaba al predictivo que se queda.

Hoy solo ves al cliente cuando algo se quema — un trabajo, lo cobras, y a esperar la siguiente urgencia. Con la plataforma, el motor queda bajo vigilancia y la relación no se acaba: tú avisas, planeas y cierras la reparación una y otra vez.

HOY · CORRECTIVO



ves al cliente solo cuando algo se quema. termina y a esperar la siguiente urgencia.

CON ASTREAIOT · PREDICTIVO



el motor reparado vuelve a monitoreo — la relación no se acaba, se repite.

TU NÚCLEO: LA FALLA QUE VES PRIMERO

Cada motor bajo monitoreo es **un contrato mensual** y **una reparación futura que ya es tuya**. El motor de recomendación no solo marca la alarma: te dice **qué revisar y cuándo** —desbalance, sobrecarga, temperatura y horas— para que llegues con el diagnóstico hecho y vendas el trabajo planeado, no la urgencia a deshoras.

Y DE PASO El historial continuo es tu **bitácora de mantenimiento con datos**: justifica con números cuándo conviene rebobinar y cuándo reemplazar, y le demuestra al cliente, motor por motor, lo que le evitaste perder en paros.

no abrimos el equipo. **leemos las señales que ya da.**

Tú conoces los motores mejor que nadie — nosotros te damos la señal continua que a simple vista no se ve. Cuatro formas de leer el desgaste, sin tocar el devanado ni parar la producción:

A • FIRMA DE CORRIENTE

el desgaste se ve en la corriente

Una pinza en el tablero, **sin abrir el motor**. El consumo y el balance entre fases delatan **sobrecarga, desbalance y un arranque que se degrada** semanas antes de que se oiga o se sienta.

B • TEMPERATURA

la tendencia, no el susto

Carcasa y rodamientos. No esperas a que "huela a quemado": ves la **curva de temperatura subir** y avisas con días de anticipación.

C • HORAS Y ARRANQUES

cuánto ha trabajado de verdad

Horas reales y número de arranques —el estrés que de verdad lo desgasta—. La **base honesta** para tu plan de mantenimiento, no el calendario a ojo.

D • VARIADOR / CONTROLADOR

donde ya hay electrónica, la leemos

Si el equipo trae **variador (VFD) o controlador**, leemos directo por Modbus: rpm, par, fallas y energía — sin sensor extra.

★ INSTALACIÓN SIN PARO

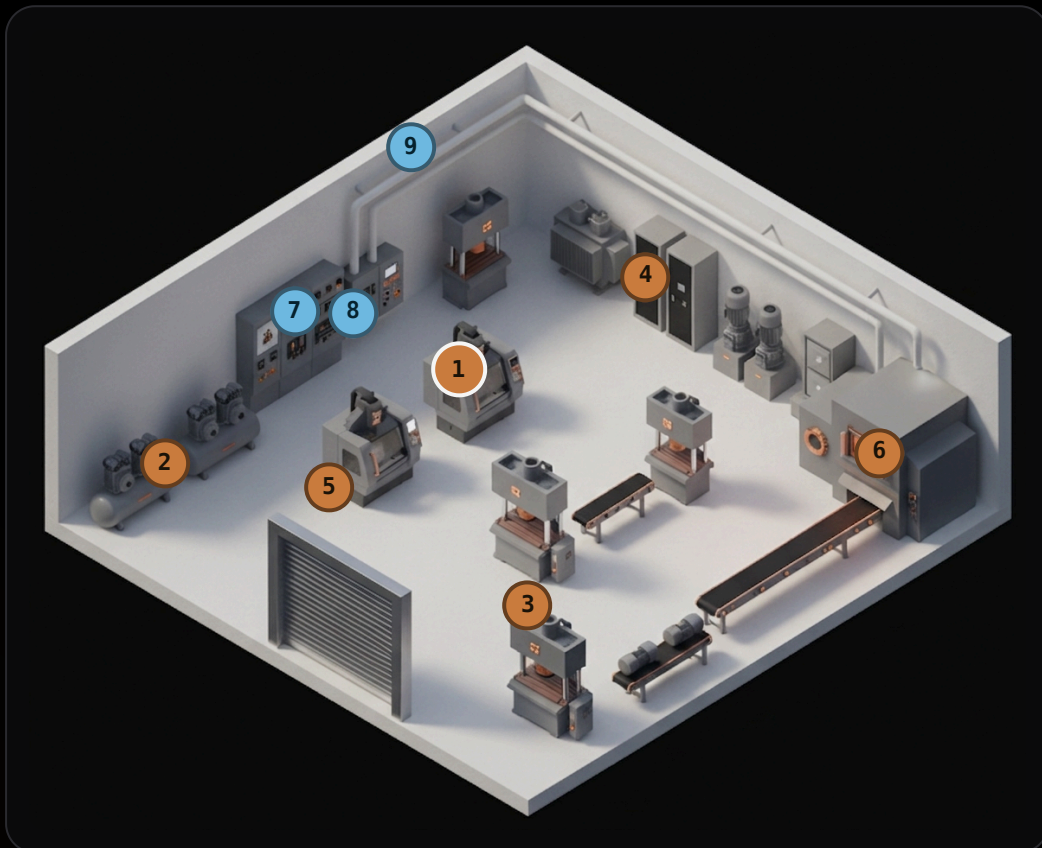
La pinza se monta **en el tablero, con el motor operando** — el cliente no para la línea. Tú interpretas la señal con tu experiencia; la plataforma solo te la pone enfrente, continua y con historial. **El diagnóstico sigue siendo tuyo.**

• CADA EQUIPO ROTATIVO ES UN CONTRATO

en una planta, cada motor que ya tocas es un servicio que puedes **vender**.

Ejemplo: una planta. Cada punto rotativo —motor, bomba, compresor, ventilador— es un monitoreo mensual más la reparación que capturas. **Pones solo los que apliquen**. El color dice si es tu especialidad o una expansión eléctrica adyacente:

● **equipo rotativo** – tu especialidad ● **expansión** – lo eléctrico adyacente que también vendes



- 1 **motor crítico** ★
firma de corriente — avisas la falla 2–4 semanas antes y vendes el mantenimiento planeado
- 2 **compresor de aire**
carga y eficiencia — detectas el desgaste antes del paro
- 3 **bomba de proceso**
carga y desgaste — la repones planeada, no de emergencia
- 4 **ventilador / extractor**
desbalance y consumo — el patrón de corriente anticipa la falla
- 5 **bomba en cuarto de máquinas**
arranque y temperatura — falla temprana detectada
- 6 **motor de proceso**
temperatura y horas reales — base para el plan de mantenimiento
- 7 **CCM / arrancadores**
sobrecalentamiento del centro de control de motores, antes del incendio
- 8 **tablero principal**
factor de potencia y demanda CFE — justificas el banco de capacitores
- 9 **línea de aire comprimido**
la fuga de aire que el cliente paga en el recibo de luz

★ CADA MOTOR MONITOREADO, DOS INGRESOS

La pinza revela el desgaste **sin tocar el equipo**; cada punto es una **suscripción mensual** más la **reparación que capturas** cuando la señal aparece. Una sola visita de instalación, una cartera de motores que te genera trabajo todo el año.

tú pones la experiencia. nosotros, la tecnología.

Tú conoces los motores y atiendes al cliente; nosotros ponemos la plataforma, los medidores homologados y el motor de recomendación. Sin inventario y sin desarrollar nada — solo sumas un servicio nuevo a lo que ya haces.

EL MODELO · LA ESCALERA

ENTRADA

autorizado

Margen base, soporte estándar.
Arrancas con un cliente piloto y unos cuantos motores.

ESCALA

certificado

Mayor margen, SLA prioritario,
recetas de diagnóstico
certificadas.

ESTRATÉGICO

premier

Margen premium, soporte
dedicado, posible exclusividad
regional.

tú das la cara (L1), nosotros el L2.

Tú diagnosticas, reparas y atiendes al cliente;
nosotros la plataforma, los medidores
homologados y el motor de recomendación.

co-marca: "con tecnología AstrealoT".

Tu taller al frente; reportes en marca blanca como
opción premium.

Empiezas con los motores que ya conoces. Eliges un cliente con equipo crítico, instalas las pinzas sin parar la línea, y la primera falla que avises bien suele pagar el primer año del servicio.

tu cartera de motores, trabajando todo el año.

Diseñemos juntos el **primer piloto** con uno de tus clientes — los motores que ya le das servicio, ahora bajo monitoreo. Ves la recurrencia y la primera reparación capturada en tu propia cartera antes de escalar.

empezar es fácil: sin inventario ni cuota de entrada · te capacitamos · arrancas con un cliente piloto

contacto@astreatechnologies.com astrealot.com Monterrey, N.L.