

Resumen ejecutivo

Copiloto Aero — Cabina de cotización con IA para proveedores aeroespaciales: lee solicitudes y planos, prepara la cotización con el motor de precios de la empresa y el analista aprueba cada sección.

Cotiza en horas lo que hoy toma días, sin perder el control.

El problema

- Los proveedores aeroespaciales reciben solicitudes de cotización (RFQ) con planos, especificaciones y materiales; armar cada una toma días de un analista experto.
- El conocimiento para cotizar vive en la cabeza de pocas personas y en miles de cotizaciones históricas que nadie consulta.
- Errores de número de parte, material o tolerancia cuestan pedidos o márgenes; y la IA genérica no es confiable con cifras.

La solución

Copiloto Aero convierte cada correo de solicitud en una sesión de cotización: hace triaje del plano con visión artificial, consulta las cotizaciones históricas, dispara el motor de precios de la empresa y presenta cada sección con su justificación para que el analista la apruebe, pregunte o ajuste por texto o voz. Genera el PDF y el correo al cliente, pero nada sale sin aprobación humana y ninguna cifra la inventa el LLM.

- Cada correo de RFQ se vuelve una sesión ligada al CRM (Pipedrive) y al motor de cotización de la empresa.
- Triage de planos con visión: detecta discrepancias (p. ej., número de parte del correo distinto al del plano).
- Base de conocimiento con cotizaciones históricas (929 cotizaciones, 4,600 partidas en el cliente ancla).
- El analista aprueba, pregunta o ajusta cada sección por texto o voz; compuertas humanas en revisión técnica, precio y envío.
- PDF de cotización con marca del cliente, correo de dudas al cliente y tablero de mando global.

Por qué ganamos

- Cero cifras generadas por el LLM: todo número viene del motor de precios con su fuente; la IA explica.
- Humano en cada compuerta crítica (técnica, precio, envío): diseñado para industrias reguladas.
- Aprende de la historia de la empresa: cotizaciones previas como contexto, con aprendizaje opt-in.
- Se monta sobre lo que el cliente ya usa (correo, CRM, motor de precios) en lugar de reemplazarlo.

Tracción

- En producción con INDUMET (cotización aeroespacial): buzón real, CRM en vivo e histórico ingerido.
- 929 cotizaciones históricas, 4,600 partidas y 29 clientes del histórico como base de conocimiento.
- 7 usuarios del equipo de INDUMET operando la cabina.

Mercado

Nivel	Tamaño anual	Cómo se calcula
TAM	US\$45 M	~3 mil proveedores de manufactura de precisión y distribución en México que cotizan bajo plano (aeroespacial, médica, automotriz premium) × US\$15k/año
SAM	US\$5.8 M	386 empresas del sector aeroespacial en México × US\$15k/año
SOM	US\$250k	~11 empresas en 24 meses con ticket de ~US\$22k/año

Modelo de negocio

Implementación única (integración con correo, CRM y motor de precios + ingesta del histórico) y suscripción mensual por empresa según usuarios y volumen de cotizaciones.

La ronda

Concepto	Propuesta
Monto a levantar	US\$575,000
Participación ofrecida	20%
Valuación pre-money	US\$2,300,000
Valuación post-money	US\$2,875,000
Pista operativa	24 meses (sin contar ingresos)
Instrumento sugerido	Acciones preferentes Serie Semilla en S.A.P.I. o SAFE con descuento 20%

Con estos fondos logramos:

- Producto multi-cliente con conector genérico de precios
- ~11 proveedores aeroespaciales en producción
- Primer cliente en EE.UU. y vertical médica
- Punto de equilibrio mensual

Equipo

- **Rafael Herrera** — CEO / CFO
- **Vladimir Díaz** — CTO
- **Francisco D'Angelo** — Director Legal y Cumplimiento

Contacto: Menteia · copiloto.indumet.org