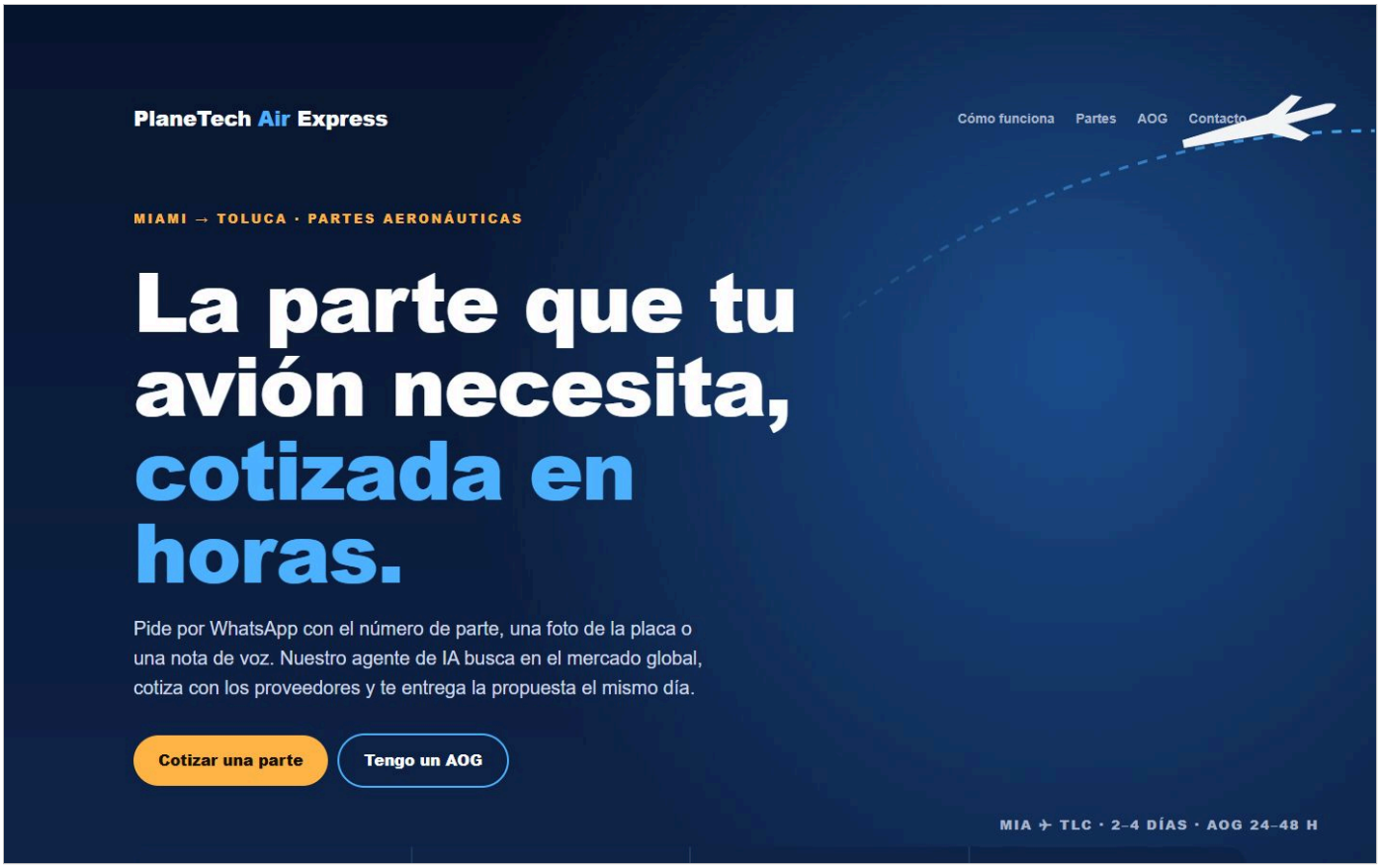
Resumen ejecutivo

PlaneTech Air Express — Venta express de partes aeronáuticas desde Miami para operadores y talleres en México: un agente de IA busca la parte en el mercado global, pide cotización a proveedores y entrega la propuesta al cliente en horas.

La parte que tu avión necesita, cotizada en horas, no en días.

En una línea: AI broker that sources aircraft parts in hours



El problema

- Un avión en tierra (AOG) cuesta miles de dólares por día; conseguir una parte desde México toma días de llamadas, correos y búsquedas en marketplaces.
- Los operadores de aviación ejecutiva y talleres de Toluca dependen de pocos proveedores locales, con demoras aduanales y poca transparencia de precio y trazabilidad.
- Cotizar bien exige revisar cientos de ofertas (condición, certificados 8130-3, trazabilidad, ubicación): trabajo manual que limita cuántas solicitudes se atienden.

La solución

PlaneTech Air Express es un broker de partes aeronáuticas con base en Miami, operado por un agente de IA. El cliente pide la parte por Telegram/WhatsApp (texto, foto de la placa o nota de voz); el agente busca en PartsBase y la red global, envía solicitudes de cotización (RFQ) a los proveedores, lee sus respuestas (incluidos PDFs) y genera la propuesta al cliente con margen. Un especialista con más de 10 años en el giro valida cada operación antes de enviarla.

- Captura: el cliente envía número de parte, cantidad, condición y urgencia por chat; el agente entiende fotos de placas y notas de voz y confirma antes de buscar.
- Sourcing: búsqueda automática en PartsBase (cientos de ofertas por parte), deduplicación y selección por condición, certificados y ubicación.
- RFQ: correos de solicitud de cotización en inglés a cada proveedor, con copia a los socios; lectura automática de respuestas y PDFs.
- Propuesta: PDF al cliente con precio, condición, términos EXW Miami y margen; solo venta en firme (outright), sin exchanges.
- Entrega: inspección en Miami, exportación y envío a Toluca en 2–4 días (AOG en 24–48 h).

Por qué ganamos

- Velocidad: el primero en cotizar gana la mayoría de las órdenes; el agente cotiza en horas lo que a un broker tradicional le toma días.
- Cobertura: cada solicitud revisa cientos de ofertas y contacta a todos los proveedores relevantes en una sola pasada.
- Margen visible para el negocio, oculto para el cliente: política de precio aplicada de forma consistente (20% base, mayor en AOG).
- Base en Miami (hub de partes de las Américas) y cliente ancla en Toluca, el principal hub de aviación ejecutiva de México.

Tracción

- Operando desde agosto de 2026 con ALE (Toluca) como cliente activo.
- Agente de IA en producción: captura por chat, búsqueda en PartsBase, RFQs automáticos, lectura de respuestas y propuestas en PDF.
- RFQs reales enviados a proveedores (p. ej. 8 proveedores para un solo número de parte) y respuestas clasificadas automáticamente.

Mercado

Nivel	Tamaño anual	Cómo se calcula
TAM	US$600 M	Gasto en partes de reemplazo de la aviación general, ejecutiva y MRO en México (estimación: ~5% del mercado aeroespacial nacional de US$11.2 B)
SAM	US$60 M	Ecosistema Toluca y CDMX (operadores ejecutivos, charter, FBOs y talleres): ~10% del TAM
SOM	US$3.9 M	~US$325k de ventas mensuales al mes 24 (≈6% del SAM)

Modelo de negocio

Margen de compra-venta en cada operación: el cliente emite su orden de compra, PlaneTech compra la parte al proveedor y la revende con margen. Se cobra con anticipo o prepago para no financiar al cliente; el capital de trabajo cubre compras de oportunidad y AOG.

La ronda

Concepto	Propuesta
Monto a levantar	US$475,000
Participación ofrecida	20.9%
Valuación pre-money	US$1,800,000
Valuación post-money	US$2,275,000
Pista operativa	24 meses (sin contar ingresos)
Instrumento sugerido	Acciones preferentes Serie Semilla o nota convertible; el capital de trabajo puede estructurarse aparte como línea revolvente

Con estos fondos logramos:

- Capital de trabajo para comprar partes y atender AOG sin esperar
- Equipo comercial en Toluca y especialista técnico de tiempo completo
- Certificaciones ASA-100 / AS9120B para ser proveedor aprobado
- ~US$325k de ventas mensuales con margen bruto de ~22%

Equipo

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

Contacto: Menteia · menteia.com