Competencia: quejas de clientes y features

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.

Análisis hecho por el agente de investigación de Menteia el 28 de octubre de 2026 a partir de reseñas públicas (G2, Capterra, Trustpilot, tiendas de apps, foros, CONDUSEF/PROFECO y prensa). Las quejas están parafraseadas y cada tema cita sus fuentes.

Competidores analizados

- Boeing Distribution (antes Aviall) · Global
- Satair (Airbus) · Global
- AAR / VSE-Wencor (distribuidores aftermarket) · Global
- PartsBase (marketplace) · Global
- ILS – ILSmart (marketplace) · Global
- ePlaneAI y Locatory.com (marketplaces con IA) · Global
- Brokers AOG tradicionales de Miami · Global
- Proveedores y talleres locales en Toluca/CDMX · Local

Quejas y dolores más frecuentes

1. Plazos de entrega largos y aviones detenidos por partes

La escasez de partes sigue crónica en 2026; en la encuesta TBX/Airworthy (345 respuestas) dos tercios esperan que empeore y casi 90% dice que problemas con el OEM retrasan servicios al menos una vez al mes.

Frecuencia: Alta · *Competidores:* Boeing Distribution, Satair, AAR / VSE-Wencor, Proveedores locales *Fuentes:* AIN – Supply chain woes persist, critical delays ebbing (ago-2026) · Private Jet Card Comparisons – encuesta TBX/Airworthy 2026 · Aviation Week – Tightening parts supply intensifies AOG pressures

2. Documentación falsificada o incompleta (8130-3, EASA Form 1, trazabilidad)

El caso AOG Technics (certificados falsos en partes de motor, condena en el Reino Unido) mostró lo fácil que es falsificar papeles de un broker; un reporte de 2026 indica que 38% de los MRO tuvo problemas de documentación incompleta o no verificable.

Frecuencia: Alta · *Competidores:* Brokers AOG tradicionales de Miami, PartsBase, ILS – ILSmart *Fuentes:* Aviation Week – AOG Technics fraudster gets prison sentence · Aviation Week – Industry assessing scope of

unapproved CFM56/CF6 parts documentation · Flying411 – MRO Americas 2026 trends (documentación incompleta)

3. Fraude de brokers: prepago sin entrega

Hay casos documentados de brokers que cobran por adelantado y nunca entregan la parte, o crean ventas solo en papel para fabricar trazabilidad; los compradores desconfían de brokers nuevos o pequeños.

Frecuencia: Alta · *Competidores:* Brokers AOG tradicionales *Fuentes:* AviationPros – 200 compañías compraron partes a un negocio que no existía · U.S. DOJ (SD Florida) – broker de partes sentenciado · GlobalAir – Florida aircraft parts broker sentenced for wire fraud

4. Listados desactualizados y "callejones sin salida" en marketplaces

Los propios marketplaces reconocen que el inventario listado a veces ya no existe, tiene traza incompleta o configuración equivocada, y que los catálogos inexactos alargan el surtido. No se hallaron reseñas independientes que lo cuantifiquen.

Frecuencia: Media · *Competidores:* PartsBase, ILS – ILSmart, ePlaneAI, Locatory.com *Fuentes:* ILSmart blog – AOG sourcing (inventario no disponible, traza incompleta) · SkySelect – Eliminating pain points in the supply chain

5. Respuestas lentas a RFQ y comparación manual de cotizaciones

Los tiempos de respuesta de proveedores varían mucho (algunos tardan días) y el comprador compara a mano precio, plazo, certificados e historial, sin saber qué respuestas son confiables.

Frecuencia: Media · *Competidores:* Brokers AOG tradicionales, PartsBase, ILS – ILSmart *Fuentes:* ERP Aero – The aviation aftermarket needs better answers, not better RFQs · SkySelect – Why part delays happen

6. Precio alto y cargos extra por urgencia

El precio está entre las principales quejas a proveedores y 65% elige entre OEM y PMA por precio y disponibilidad; algunos distribuidores cobran cargos adicionales por procesar AOG.

Frecuencia: Media · *Competidores:* Boeing Distribution, Distribuidores OEM *Fuentes:* Boeing Distribution – recursos al cliente (cargos AOG adicionales) · Encuesta TBX/Airworthy 2026 (precio entre las principales quejas)

7. Membresías caras y acceso por niveles en marketplaces

La membresía se negocia por funciones y usuarios, y el acceso a más RFQs depende del nivel; en G2 hay pocas reseñas de PartsBase y son negativas sobre ventas insistentes tras cancelar. Evidencia limitada.

Frecuencia: Media · *Competidores:* PartsBase, ILS – ILSmart *Fuentes:* G2 – PartsBase reviews (solo 2 reseñas) · Aviation Week – Inventory Locator Service (acceso escalonado a RFQs)

8. Difícil acceso a catálogos ilustrados (IPC) y números de parte

Un tercio de los encuestados pone el acceso fácil a IPC, números de parte y datos técnicos como mejora prioritaria; algunos señalan OEM que restringen soporte. No se encontró evidencia directa sobre demoras aduanales en México.

Frecuencia: Baja · *Competidores:* Distribuidores OEM *Fuentes:* Encuesta TBX/Airworthy 2026 (acceso a IPC y números de parte)

Features: lo que ya tenemos y lo que nos falta

Feature	Estado	Prioridad	Fase	Nota
Calificación y lista negra de proveedores (historial, certificaciones, cumplimiento)	Falta	Alta	Meses 1–6	Hoy se filtra por condición, certificados y ubicación; falta un score por proveedor basado en respuestas, entregas y documentos.
Señales de confianza para el comprador: LLC en Miami, membresía ASA y términos claros de pago	Falta	Alta	Meses 1–6	En roadmap (meses 1–6); necesario frente al temor a fraudes de brokers con prepago.
Acreditación ASA-100 y después AS9120B	Falta	Alta	Meses 7–12	En roadmap (ASA-100 meses 7–12; AS9120B meses 19–24); requisito para MRO grandes y principal antídoto a la desconfianza en documentación.
Guardia AOG 24/7 con stock de alta rotación	Falta	Media	Meses 13–18	En roadmap (meses 13–18); los distribuidores grandes y ePlaneAI ofrecen atención 24/7.
Búsqueda por avión: IPC, alternos/PMA e historial de compras por matrícula	Falta	Baja	Meses 13–18	Ayuda a la queja de acceso a IPC y números de parte; previsto como "historial de compras por avión".
Exchanges, préstamos y consignación de rotables	Falta	Baja	Meses 19–24	Hoy solo venta en firme; los distribuidores grandes ofrecen exchange, que baja el costo de AOG.
Verificación de documentación (8130-3/Form 1, traza) con checklist y evidencia	Parcial	Alta	Meses 1–6	Se promete inspección en Miami y verificación de 8130-3; falta un flujo sistematizado con evidencia (fotos, escaneos, cadena de custodia) adjunta a cada propuesta.
Sourcing en varios marketplaces (ILS, ePlaneAI, Locatory) además de PartsBase	Parcial	Alta	Meses 1–6	Hoy solo PartsBase y la red propia; más fuentes reducen los callejones sin salida por listados viejos.
Seguimiento de pedido en tiempo real por WhatsApp	Parcial	Media	Meses 1–6	Se promete seguimiento por WhatsApp, pero el bot está en Telegram y no hay estado de envío automatizado.
Servicio DAP Toluca con trámite aduanal incluido	Parcial	Media	Meses 7–12	Existe como fee por embarque; falta documentar tiempos reales de despacho y socio aduanal fijo.

Feature	Estado	Prioridad	Fase	Nota
Comparador de ofertas con puntaje (precio, plazo, condición, documentación)	Parcial	Media	Meses 7–12	La selección existe dentro del agente; falta mostrar al cliente la comparación y el porqué de la recomendación.
Cotización en horas con RFQ automático a muchos proveedores	Lo tenemos	—	—	Búsqueda en PartsBase (177–185 ofertas por número de parte) y RFQ a 8+ proveedores en una pasada; ataca la lentitud de los brokers manuales.
Lectura automática de respuestas y PDFs de proveedores	Lo tenemos	—	—	Clasifica respuestas por IMAP y extrae PDFs; reduce la comparación manual.
Pedido por chat con foto de placa o nota de voz	Lo tenemos	—	—	Telegram con visión y Whisper; el cliente no necesita usar un marketplace.
Validación humana experta antes de cada propuesta	Lo tenemos	—	—	Especialista con 10+ años en el giro revisa cada operación.

AI roadmap

Meses 1–6

- **Verificación de documentación (8130-3/Form 1, traza) con checklist y evidencia** (parcial, alta): Se promete inspección en Miami y verificación de 8130-3; falta un flujo sistematizado con evidencia (fotos, escaneos, cadena de custodia) adjunta a cada propuesta.
- **Calificación y lista negra de proveedores (historial, certificaciones, cumplimiento)** (falta, alta): Hoy se filtra por condición, certificados y ubicación; falta un score por proveedor basado en respuestas, entregas y documentos.
- **Señales de confianza para el comprador: LLC en Miami, membresía ASA y términos claros de pago** (falta, alta): En roadmap (meses 1–6); necesario frente al temor a fraudes de brokers con prepago.
- **Sourcing en varios marketplaces (ILS, ePlaneAI, Locatory) además de PartsBase** (parcial, alta): Hoy solo PartsBase y la red propia; más fuentes reducen los callejones sin salida por listados viejos.
- **Seguimiento de pedido en tiempo real por WhatsApp** (parcial, media): Se promete seguimiento por WhatsApp, pero el bot está en Telegram y no hay estado de envío automatizado.

Meses 7–12

- **Acreditación ASA-100 y después AS9120B** (falta, alta): En roadmap (ASA-100 meses 7–12; AS9120B meses 19–24); requisito para MRO grandes y principal antídoto a la desconfianza en

documentación.

- **Servicio DAP Toluca con trámite aduanal incluido** (parcial, media): Existe como fee por embarque; falta documentar tiempos reales de despacho y socio aduanal fijo.
- **Comparador de ofertas con puntaje (precio, plazo, condición, documentación)** (parcial, media): La selección existe dentro del agente; falta mostrar al cliente la comparación y el porqué de la recomendación.

Meses 13–18

- **Guardia AOG 24/7 con stock de alta rotación** (falta, media): En roadmap (meses 13–18); los distribuidores grandes y ePlaneAI ofrecen atención 24/7.
- **Búsqueda por avión: IPC, alternos/PMA e historial de compras por matrícula** (falta, baja): Ayuda a la queja de acceso a IPC y números de parte; previsto como "historial de compras por avión".

Meses 19–24

- **Exchanges, préstamos y consignación de rotables** (falta, baja): Hoy solo venta en firme; los distribuidores grandes ofrecen exchange, que baja el costo de AOG.

Conclusión

El dolor más fuerte del mercado es el tiempo (escasez y respuestas lentas a RFQ) y PlaneTech lo ataca bien: cotiza en horas consultando cientos de ofertas y a muchos proveedores en una pasada. Su mayor hueco es la confianza: en un mercado marcado por documentación falsificada y fraudes de brokers con prepago, un broker nuevo sin ASA-100/AS9120B, sin calificación de proveedores ni evidencia de trazabilidad adjunta tendrá que ganarse a cada cliente más allá de ALE.