

FLY-SOLUTIONS

AMI PARA AVIONES DE PISTÓN
MONOMOTOR Y MULTIMOTOR

FLYXCHAIN OÜ
TALLIN, ESTONIA

RESUMEN EJECUTIVO

El modelo AMI (Aircraft, Maintenance, Insurance) ofrece una oportunidad de inversión en la compra de aeronaves destinadas a alquiler para escuelas de aviación y aeroclubes.

La inversión proporciona retornos anuales garantizados del 15-20%, minimizando los riesgos operativos mediante una estructura de Joint Venture con Dédalo Aviación, una organización de mantenimiento con 26 años de experiencia.

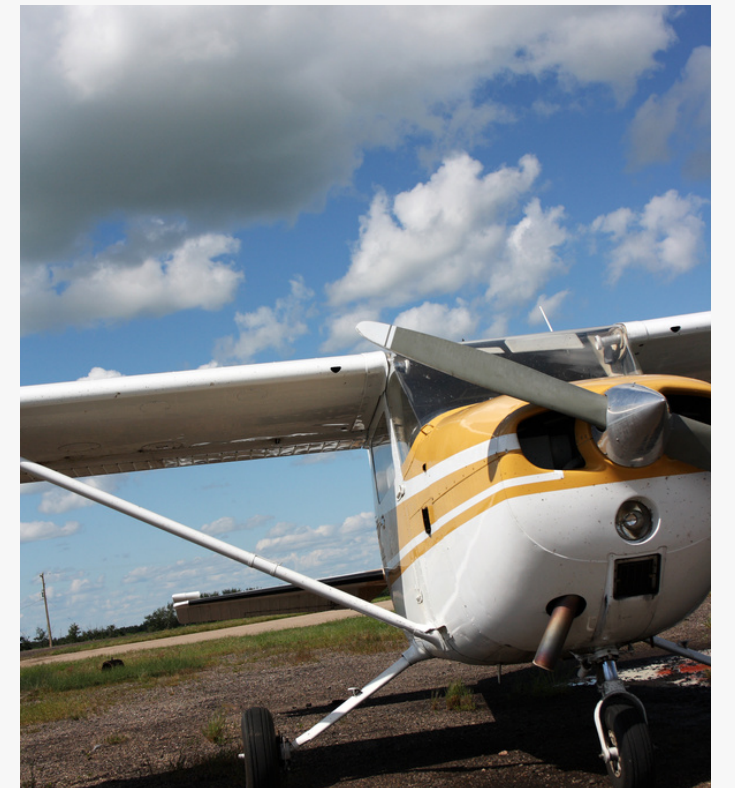
El sector de la aviación general y la formación de pilotos está en crecimiento constante, impulsado por la creciente demanda de pilotos comerciales. Muchas escuelas y aeroclubes carecen de flotas propias o enfrentan dificultades para su mantenimiento, lo que genera una oportunidad para soluciones de alquiler flexibles como AMI.



INTRODUCCIÓN

El mercado del alquiler de aeronaves enfrenta barreras operativas significativas, incluyendo costos de mantenimiento, seguros y disponibilidad de aeronaves en condiciones óptimas. Los modelos tradicionales de alquiler (dry lease y wet lease) presentan inconvenientes que pueden generar costos adicionales y dificultades de gestión.

El modelo AMI se posiciona como una solución integral que ofrece aeronaves listas para operar con un paquete de mantenimiento y seguro incluido, optimizando los costos y reduciendo la carga operativa para los arrendatarios.





El problema del mercado

- Escasez de aeronaves: Muchas escuelas no pueden adquirir aviones nuevos debido a los altos costos de inversión inicial.
- Costos de mantenimiento elevados: La gestión del mantenimiento puede generar gastos inesperados, afectando la rentabilidad.
- Riesgos operacionales: La falta de aeronaves en buen estado impacta la calidad del entrenamiento de los pilotos.

MODELO DE NEGOCIO



Definición de AMI

AMI es un esquema de alquiler de aeronaves que proporciona:

- **Aeronave:** Adquirida por el inversor, registrada como su activo.
- **Mantenimiento:** Gestionado sin costo adicional por Dédalo Aviación.
- **Seguro:** Incluido en la operación y asumido por la empresa operadora.

Diferencias con modelos tradicionales

- **Dry Lease:** Solo incluye la aeronave, dejando la carga operativa al arrendatario.
- **Wet Lease:** Incluye tripulación y mantenimiento, pero con costos elevados.
- **AMI:** Se asemeja a un wet lease sin tripulación, eliminando sobrecostos y riesgos para los inversores.

Generación de ingresos

Los inversores adquieren la aeronave y la ceden a Dédalo Aviación para su operación mediante un contrato de Joint Venture, obteniendo una rentabilidad anual fija derivada de los ingresos generados por el alquiler a escuelas y aeroclubes.

VENTAJAS COMPETITIVAS

- **Mantenimiento asegurado:** Dédalo Aviación se encarga de las revisiones periódicas y recambios.
- **Alta demanda:** Escuelas y aeroclubes requieren flotas confiables sin gestión de mantenimiento.
- **Riesgo minimizado:** Inversión respaldada por seguro y operación profesionalizada.
- **Rentabilidad estable:** Ingresos recurrentes con un retorno estimado del 15-20% anual.



PROPUESTA DE INVERSIÓN

-
- Costo estimado por aeronave: 100.000€ - 120.000€
 - Modelo inicial: Piper PA-28-160 / Cessna 172
 - Rentabilidad esperada: 15-20% anual
 - Contrato Joint Venture: Separación de propiedad y operación
 - Seguridad de inversión: Avalado por activos tangibles y seguros especializados.
 - En caso de pérdida del activo el seguro cubre el coste del valor invertido.
-

Estructura Financiera

- Gastos operativos cubiertos: El mantenimiento y seguros no representan un gasto adicional para el inversor.
 - Modelo escalable: La inversión se puede expandir con adquisiciones adicionales de aeronaves.
 - Distribución de ingresos: Se establece un esquema transparente de retorno con pagos anuales garantizados.
-

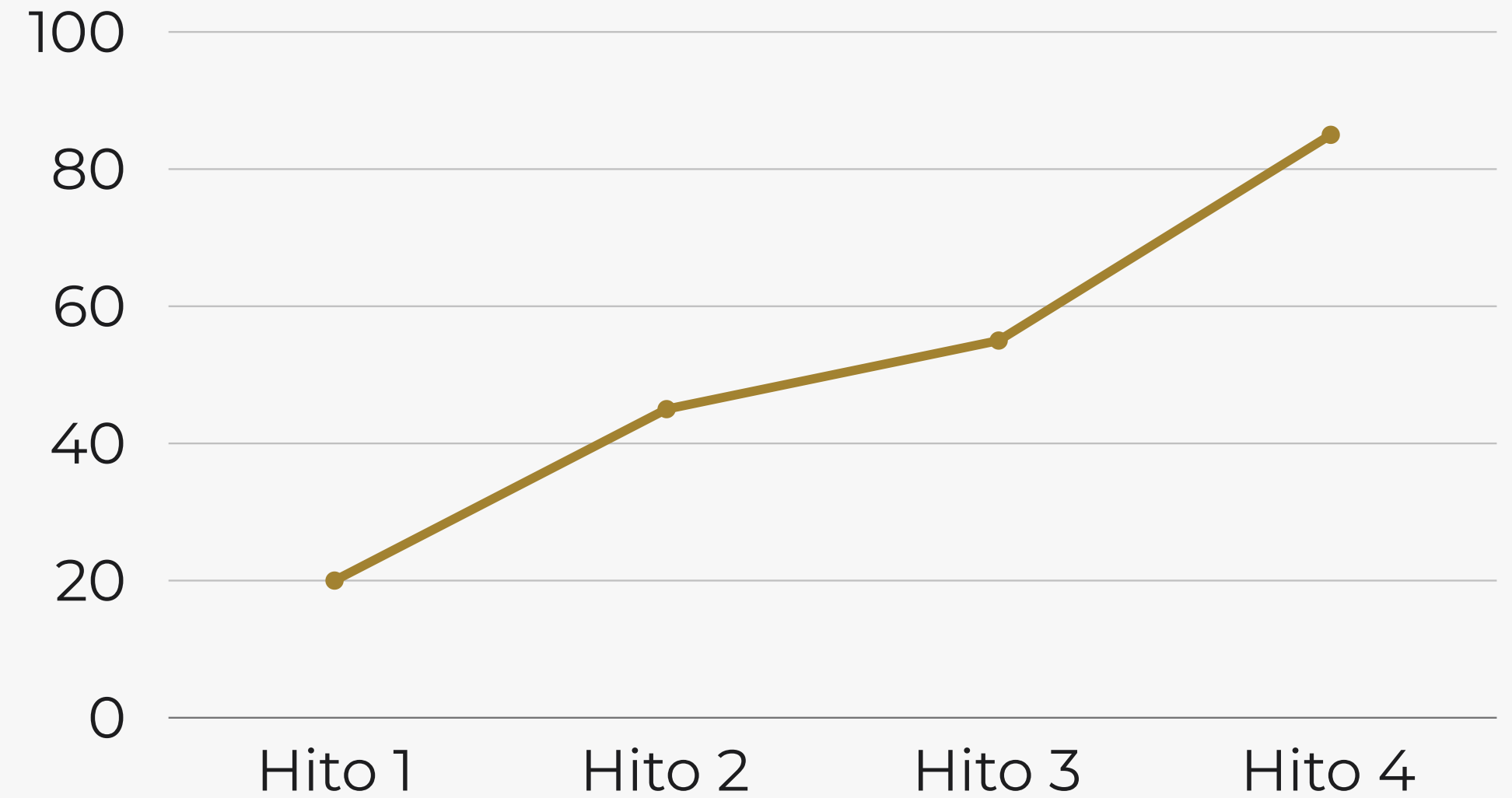
POSIBLE PLAN DE EXPANSIÓN

Hito 1: Expansión del negocio con Dédalo Aviación.

Hito 2: Fusión con la CAMO para escalar operaciones.

Hito 3: Expansión geográfica y acuerdos con nuevos operadores.

Hito 4: Integración de una escuela de aviación propia.



CONCLUSIONES



El modelo AMI representa una oportunidad de inversión sólida con rentabilidad estable, respaldada por activos tangibles y un esquema de operación profesional. Invitamos a los inversores interesados a analizar esta propuesta y sumarse a la expansión del mercado de alquiler de aeronaves en un sector de alta demanda y crecimiento constante.

AYRAM PÉREZ
+34 644 150 365
CONTACTO BUSINESS@FLYXCHAIN.COM

GRACIAS

FLYXCHAIN OÜ
TALLIN, ESTONIA