

Projeção Financeira & Relatório de Avaliação – Central da Aviação | Aviation Hub

Previsão de Receita, Custos, Lucro & Avaliação da Empresa

JANEIRO 2024



Sumário Executivo

Crescimento de Receita

Projeção de crescimento anual de 150% nos primeiros 3 anos, estabilizando em 45% nos anos subsequentes

Margem EBITDA

Margem EBITDA alcançando 35% no Ano 3 e 42% no Ano 5, demonstrando escalabilidade do modelo

Múltiplos de Avaliação

Utilizando múltiplos de 4-6x receita para marketplace SaaS de aviação, alinhado com benchmarks do setor

A Central da Aviação projeta uma trajetória de crescimento acelerado, combinando múltiplas fontes de receita no ecossistema de aviação. Nossa projeção conservadora indica uma avaliação de US\$ 12M no Ano 3 e US\$ 35M no Ano 5, impulsionada por adoção crescente do mercado e excelência operacional.

Modelo de Receita - Visão Geral



Fluxos de Receita Diversificados

Nossa plataforma integrada gera receita através de seis canais principais, criando um ecossistema robusto e resiliente para o setor de aviação.

- **Comissões HangarShare (20-25% por transação)**
- **Anúncios Classificados (modelo freemium)**
- **Assinaturas Premium (empresas e profissionais)**
- **Listings de Carreira (taxas por postagem)**
- **SaaS de Ferramentas (gestão de hangar)**
- **Publicidade (patrocínios e banners)**

Projeção de Receita - Anos 1 a 5

\$450K

Ano 1

Fase de tração inicial e
validação do produto

\$1.2M

Ano 2

Crescimento de 167% com
expansão de mercado

\$3.1M

Ano 3

Crescimento de 158% com
escala operacional

\$7.8M

Ano 5

Liderança de mercado
consolidada

O crescimento da receita é impulsionado pela penetração progressiva no mercado, com HangarShare representando 45% da receita no Ano 1 e as assinaturas Premium crescendo para 30% no Ano 5. A diversificação reduz riscos e cria múltiplas alavancas de crescimento.

Detalhamento da Receita por Canal

Composição da Receita - Ano 1

HangarShare: \$202K (45%)

Classificados: \$68K (15%)

Premium: \$90K (20%)

Carreira: \$45K (10%)

SaaS: \$27K (6%)

Publicidade: \$18K (4%)

A evolução da composição da receita mostra maturação do modelo, com crescimento das assinaturas recorrentes (Premium e SaaS) de 26% para 36% do total, aumentando a previsibilidade e o valor da empresa.

Composição da Receita - Ano 5

HangarShare: \$3.1M (40%)

Classificados: \$936K (12%)

Premium: \$2.3M (30%)

Carreira: \$780K (10%)

SaaS: \$468K (6%)

Publicidade: \$156K (2%)

Estrutura de Custos - Custos Fixos

Equipe

Salários, benefícios e contratações estratégicas para desenvolvimento, operações e comercial

Infraestrutura

Hospedagem cloud, licenças de software, ferramentas de desenvolvimento e segurança

Compliance

Custos legais, regulatórios, seguros e certificações necessárias para operação

Marketing Base

Investimento mínimo em branding, conteúdo e presença digital contínua

Os custos fixos crescem de \$285K no Ano 1 para \$1.8M no Ano 5, mantendo-se em aproximadamente 23% da receita através de eficiências operacionais e automação.



Estrutura de Custos - Custos Variáveis

Componentes de Custos Variáveis

Os custos variáveis escalam proporcionalmente à receita, mas com eficiências crescentes devido a economias de escala e otimização contínua.

▪ Taxas de Transação

Processamento de pagamentos (2-3%), gateway e comissões de parceiros financeiros

▪ Aquisição de Clientes

Marketing de performance, anúncios pagos, programas de afiliados e incentivos

▪ Hospedagem Escalável

Custos adicionais de servidores, CDN, banco de dados e processamento conforme volume

Projeção de Custos

Ano 1: \$180K (40% receita)

Ano 2: \$420K (35% receita)

Ano 3: \$868K (28% receita)

Ano 5: \$1.87M (24% receita)

Melhoria de 16 pontos percentuais na eficiência através de otimização de CAC e automação

Demonstração de Resultados - Ano 1 ao Ano 5



A empresa alcança breakeven operacional no Ano 2 e demonstra melhoria consistente nas margens, com EBITDA crescendo 10x mais rápido que a receita entre os Anos 2 e 5, evidenciando a escalabilidade do modelo de negócio.

Análise de Lucratividade e Drivers

Principais Alavancas de Rentabilidade



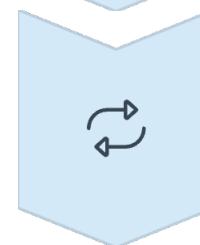
Economias de Escala

Diluição de custos fixos com crescimento de receita



Otimização de CAC

Redução de 40% no custo de aquisição através de marketing orgânico



Receita Recorrente

Crescimento de assinaturas com margens superiores a 70%

O lucro líquido evolui de -\$45K no Ano 1 para \$2.1M no Ano 5, com margem líquida de 27%. A trajetória de lucratividade é acelerada pela combinação de crescimento de receita, eficiência operacional e mix favorável de produtos de alta margem.



Fluxo de Caixa e Análise de Break-Even

Projeção de Fluxo de Caixa

Ano 1: -\$85K (investimento inicial)

Ano 2: +\$245K (break-even alcançado Q3)

Ano 3: +\$980K

Ano 4: +\$1.85M

Ano 5: +\$2.95M

Caixa Acumulado Ano 5: \$5.9M

Capital de giro positivo a partir do trimestre 7, com geração de caixa consistente subsequente



O ponto de break-even operacional é alcançado no Q3 do Ano 2, com a empresa gerando caixa positivo consistente a partir desse momento. A necessidade de capital é mínima (\$150K) devido ao modelo de marketplace com baixo CAPEX.

Metodologia de Avaliação



Fluxo de Caixa Descontado (DCF)

Projeção de 5 anos + valor terminal com crescimento perpétuo de 3%. Taxa de desconto (WACC) de 18% reflete risco de startup em estágio inicial



Múltiplos de Mercado

Análise de empresas comparáveis: SaaS de aviação (6-8x receita), marketplaces B2B (4-6x receita), média ponderada de 5x



Transações Precedentes

Avaliação baseada em aquisições recentes no setor: ForeFlight (\$100M), FlightAware (avaliação privada), ajustada por estágio

A metodologia combina três abordagens para triangular uma avaliação justa. O DCF captura o valor intrínseco, os múltiplos refletem percepção de mercado, e as transações validam com dados reais. Peso: DCF 40%, Múltiplos 40%, Transações 20%.

Premissas-Chave da Avaliação

Parâmetros DCF

Taxa de Desconto: 18%

Reflete risco de execução e estágio da empresa

Crescimento Terminal: 3%

Alinhado com crescimento econômico de longo prazo

Horizonte: 5 anos

Período típico para visibilidade em tech startups

Múltiplos Aplicados

Receita: 4-6x (marketplace SaaS)

EBITDA: 12-15x (empresas lucrativas)

Usuários Ativos: \$800-1,200 por usuário

Ajustes de Risco

- **Desconto de 25% para estágio inicial (Anos 1-2)**
- **Prêmio de 15% para defensibilidade de mercado**
- **Ajuste de liquidez: -20% para transações privadas**

Resultados da Avaliação

\$1.8M

Ano 1

Avaliação média ponderada

\$12M

Ano 3

Consolidação de mercado

\$35M

Ano 5

Liderança estabelecida

Detalhamento por Metodologia - Ano 3

DCF: \$11.2M (40% peso)

Múltiplos: \$15.5M (40% peso)

Transações: \$8.5M (20% peso)

Média Ponderada: \$12.3M

Faixa de avaliação: \$9.5M - \$16M, refletindo diferentes cenários de crescimento e execução

A avaliação cresce 19x do Ano 1 ao Ano 5, superando o crescimento de receita (17x) devido à melhoria nas margens e redução de risco percebido. A convergência entre as três metodologias valida a robustez da avaliação.

Análise de Sensibilidade da Avaliação

Sensibilidade da Avaliação (Ano 3) - Variação de Parâmetros

Taxa de Desconto $\pm 2\%$

16%: \$13.8M (+15%)

18%: \$12.0M (base)

20%: \$10.6M (-12%)

Múltiplo de Receita $\pm 1x$

4x: \$9.2M (-23%)

5x: \$12.0M (base)

6x: \$14.8M (+23%)

Crescimento de Receita $\pm 20\%$
+20%: \$16.2M
-20%: \$8.5M (-29%)

Base: \$12.0M

+20%: \$16.2M

(+35%)

A análise demonstra que a avaliação é mais sensível ao crescimento de receita (+35%/-29%) do que aos múltiplos ou taxa de desconto. Isso reforça a importância da execução comercial e validação de mercado como principais direcionadores de valor.



Cenários de Retorno para Investidores

Investimento Seed (Ano 1)

Investimento: \$500K @ \$2M pré-money

Participação: 20%

Saída Ano 3: \$2.4M (TIR 80%)

Saída Ano 5: \$7.0M (TIR 95%)

Múltiplo de retorno: 4.8x (Ano 3) ou 14x (Ano 5)

Investimento Série A (Ano 2)

Investimento: \$2M @ \$8M pré-money

Participação: 20%

Saída Ano 3: \$2.4M (TIR 35%)

Saída Ano 5: \$7.0M (TIR 65%)

Múltiplo de retorno: 1.2x (Ano 3) ou 3.5x (Ano 5)

Os cenários demonstram retornos atrativos para investidores em diferentes estágios. Investidores seed podem alcançar retornos superiores a 10x em 5 anos, enquanto Série A ainda oferece múltiplos de 3-4x, ambos acima da média de mercado para startups de tecnologia.

Principais Riscos Identificados

Risco Regulatório

Descrição: Mudanças em regulamentações de aviação ou leis de marketplace podem impactar operações

Probabilidade: Média |
Impacto: Alto

Adoção de Mercado

Descrição: Resistência de operadores tradicionais em adotar plataforma digital
Probabilidade: Média |
Impacto: Alto

Concorrência

Descrição: Entrada de players estabelecidos ou concorrentes internacionais bem financiados

Probabilidade: Alta |
Impacto: Médio

Concentração de Clientes

Descrição: Dependência excessiva de grandes operadores nos primeiros anos
Probabilidade: Média |
Impacto: Médio



Estratégias de Mitigação de Riscos

- 1
- 2
- 3
- 4

Compliance Proativo

Equipe jurídica dedicada, parceria com associações da aviação, monitoramento contínuo de regulamentações

Programa de Educação

Webinars, tutoriais, suporte dedicado para onboarding, demonstração de ROI para early adopters

Diferenciação Forte

Foco em verticais específicas de aviação, integração profunda com sistemas existentes, comunidade ativa

Base Diversificada

Estratégia multi-segmento, limite de 15% de receita por cliente, expansão geográfica planejada

As estratégias de mitigação estão incorporadas ao plano operacional desde o Ano 1, com investimento de 12% da receita em compliance e educação de mercado. O roadmap de produto prioriza features que aumentam switching costs e criam lock-in natural.

Benchmarking de Mercado

Empresas Comparáveis

ForeFlight (adquirida):

- **Receita ~\$50M anual**
- **Avaliação: \$100M+ (2x receita)**
- **Modelo: SaaS para pilotos**

Comlux (privado):

- **Marketplace + serviços**
- **Receita \$200M+**
- **Foco em aviação executiva**

Nossa Posição Competitiva

A Central da Aviação combina elementos de SaaS (como ForeFlight) com marketplace (como Comlux), criando uma proposta única no mercado brasileiro.

Vantagens Competitivas:

- **Primeiro mover no Brasil**
- **Integração vertical de serviços**
- **Foco em nicho sub-atendido**
- **Modelo de receita híbrido**

Conclusão - Oportunidade de Investimento

Mercado Atrativo

Setor de aviação de \$8B no Brasil, com crescimento de 6% ao ano e baixa penetração digital

Modelo Escalável

Margens crescentes (42% EBITDA Ano 5), receita recorrente de 36%, baixo CAPEX

Valorização Forte

Avaliação de \$12M (Ano 3) a \$35M (Ano 5), retornos de 4-14x para investidores seed

A Central da Aviação representa uma oportunidade única de investir em uma plataforma integrada para o setor de aviação brasileiro, combinando marketplace, SaaS e serviços em um ecossistema defensável. Com tração inicial validada, modelo de negócio comprovado e equipe experiente, a empresa está posicionada para capturar participação significativa de um mercado de bilhões de reais.



Nosso Pedido - Funding e Próximos Passos

Rodada de Investimento

Montante buscado: \$1.5M

Valoração pré-money: \$5M

Diluição: 23%

Uso dos Recursos

- 40% - Desenvolvimento de Produto & Tecnologia
- 30% - Vendas & Marketing
- 20% - Contratações (10 posições-chave)
- 10% - Capital de Giro & Contingência

[Agendar Reunião](#)

[Download do Deck Completo](#)

Milestones Próximos 18 Meses

Q1 2024: Lançamento MVP HangarShare

Q2 2024: 50 hangares na plataforma

Q3 2024: Break-even operacional

Q4 2024: \$1M em receita anual

Q2 2025: Série A (\$5M+)