

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)

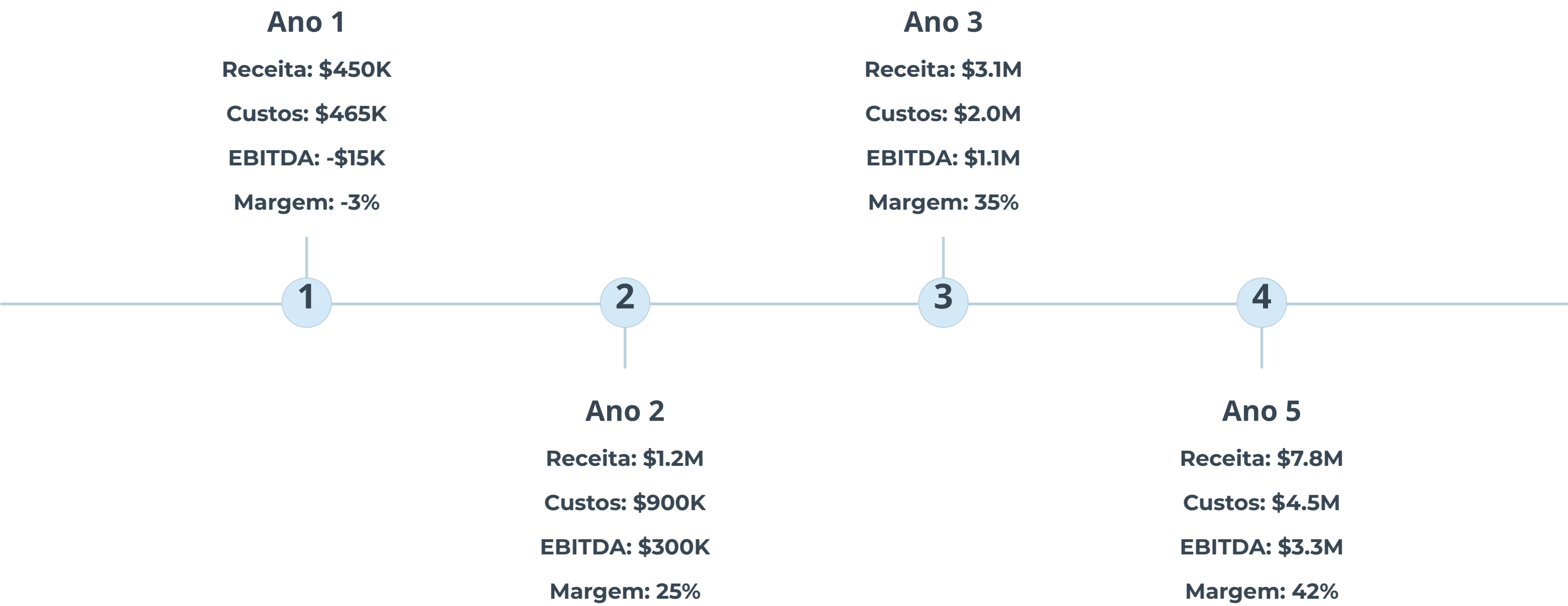
Ano 2: \$420K (35% receita)

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



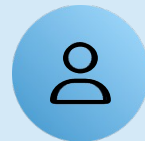
O ponto de break-even operacional é alcançado no Q3 do Ano 2, com a empresa gerando caixa positivo consistente a partir desse momento. A necessidade de capital é mínima (\$150K) devido ao modelo de marketplace com baixo CAPEX.

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%: \$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

Compliance Proativo

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

2

Programa de Educação

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

3

Diferenciação Forte

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

4

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+)