

Plano de Negócios

Campo de provas, destruição de material ativo e locação de área de treinamento — em 363 hectares licenciados em Lorena/SP, no centro da base industrial de defesa do Vale do Paraíba.

- Modelo capital-light · investimento inicial mínimo · caixa positivo desde o Ano 1

363 ha

Área licenciada

DFPC+ANAC

Licenças estruturantes

50–150 km

Dos clientes (vs. 2.500 km)

~R\$ 5 mil

Investimento inicial

Uma indústria em recorde, sem onde ensaiar

A base industrial de defesa brasileira bateu US\$ 3,1 bilhões em autorizações de exportação em 2025 (+74% no ano), enquanto o país ainda importa ~R\$ 70 bilhões/ano em defesa. Mais produção significa mais ensaio, mais qualificação e mais material a destruir — exatamente onde falta infraestrutura.

Concentração no Vale do Paraíba
17 Empresas Estratégicas de Defesa em São José dos Campos, no eixo Lorena.

Drones em expansão
133 mil drones registrados na ANAC; o RBAC 100 exige área segregada para operações acima de 25 kg ou BVLOS.

Passivo de destruição
Munição e explosivo vencidos exigem destinação final rastreável — fluxo recorrente, sem oferta privada no Sudeste.



O gargalo do ensaio

Na prática, há um único campo de provas de referência — a Marambaia (RJ) — com fila estimada de 84 sistemas. Os fabricantes do Vale do Paraíba percorrem de 250 a 2.500 km por campanha. A ORION AERO troca isso por 50–150 km.

FABRICANTE	DESLOCAMENTO ATUAL	ATÉ A ORION AERO
Avibras (Jacareí)	~2.500 km	~150 km
Speedbird Aero	~1.900 km	—
XMobots	~1.400 km	—
Mac Jee (Paraibuna)	~900 km	~120 km

FABRICANTE	DESLOCAMENTO ATUAL	ATÉ A ORION AERO
IMBEL (Piquete)	~250 km	~50 km

03 · Solução

Três operações no campo de provas

Ensaio energético

Do artifício não letal à cabeça de guerra de 200 kg, com instrumentação — fragmentação, sobrepressão, vídeo em alta velocidade.

Sistemas não tripulados

Ensaio de VANT/BVLOS acima de 25 kg em espaço aéreo segregado (Fase 2, com ANAC).

Destruição de material ativo

Destinação final rastreável de munição, propelente e explosivo, sob supervisão militar — via licença DFPC.

Modelo em duas fases: **Ano 1** opera só com a licença DFPC (teto de 2 clientes/mês); **Ano 2+**, com a licença ANAC, soma o ensaio de VANT e a locação da área de treinamento (teto de 4 clientes/mês).

Área de treinamento alugada

A guerra da Ucrânia redefiniu o campo de batalha: drones de ataque (FPV) e de lançamento de munição tornaram-se decisivos. Operar esses sistemas exige treinamento que a formação civil não cobre — e o gargalo não é falta de escola, é falta de lugar onde treinar com respaldo legal. A ORION AERO não forma piloto: aluga a área para quem forma. Quem treina vira locatário, não concorrente — e a receita não carrega instrutor, frota nem currículo.

- **Treino de lançamento e ataque.** Operadores de drones que lançam munição e pilotos de FPV treinam o gesto real, com alvos, em espaço aéreo segregado.
- **Formação de pilotos militares.** Capacitação de operadores das Forças, forças de segurança e da indústria de defesa.
- **Área segregada como barreira.** Poucos lugares no país podem operar BVLOS e lançamento com respaldo legal — a licença ANAC é o moat da locação.
- **Financiada internamente.** A preparação da área (Ano 2) é bancada pelo caixa operacional — sobretudo os contratos de destruição.

Viabilidade e fluxo de caixa

Projeção conservadora de cinco anos, construída de baixo para cima — clientes por mês × preço de cada serviço. A destruição, serviço-âncora via DFPC, fatura por tonelada (R\$ 2.750/t) e entra como **receita adicional**, conforme o volume contratado — não é projetada abaixo. A projeção se apoia em ensaio, acreditado, VANT e locação da área. Terra, equipe e licença DFPC já existem; o investimento inicial se resume a dois pisos (containers alugados).

Preços dos serviços

SERVIÇO	BASE DE PREÇO	FATURAMENTO
Destruição · serviço-âncora	R\$ 2.750/tonelada	por volume contratado
Dia de ensaio (energético)	R\$ 22.500/dia	R\$ 22.500/cliente
Ensaio acreditado	R\$ 60.000/campanha	R\$ 60.000/cliente
Ensaio de VANT · Fase 2	R\$ 22.500/dia	R\$ 22.500/cliente
Locação da área de treinamento · Fase 2	sob consulta	sob consulta

A **destruição** fatura por tonelada e **não entra na projeção** abaixo — é receita adicional conforme os contratos, e na prática o principal gerador de caixa do Ano 1.

Custo do Ano 1 e ponto de equilíbrio

A estrutura do primeiro ano é deliberadamente enxuta: terra, equipe e licença DFPC já existem e entram como aporte da parceria. O que a operação precisa desembolsar é isto:

CUSTO FIXO · ANO 1	VALOR	NO ANO
Aluguel de 2 containers (escritório, sanitário, refeitório, apoio)	R\$ 3.400/mês	R\$ 40.800
Pisos concretados para os containers (radier armado) — desembolso único	R\$ 5.400	R\$ 5.400
Terra, equipe e licença DFPC	aporte da parceria	—

Quanto clientes pagam esse custo:

UM ÚNICO SERVIÇO	PREÇO	QUANTO DO CUSTO FIXO ELE COBRE
1 dia de ensaio energético	R\$ 22.500	6,6 meses de aluguel
1 ensaio acreditado	R\$ 60.000	17,6 meses — mais de um ano
2 dias de ensaio no ano inteiro	R\$ 45.000	os 12 meses de aluguel, com sobra

Com **1 cliente por mês** de ensaio, a receita cobre **6,6 vezes** o custo fixo mensal — sobram R\$ 19.100 por mês antes dos variáveis. Com **2 clientes por mês**, o teto projetado para o Ano 1, a cobertura passa de 13 vezes.

É daí que vem o risco baixo: o ponto de equilíbrio não depende de escala, de captação nem de crescimento. Depende de dois dias de ensaio no ano — contra os 23 clientes que a projeção assume. E a destruição, serviço-âncora que fatura por tonelada (R\$ 2.750/t), sequer entra nessa conta: ela é receita adicional, por cima.

O que este plano afirma — e o que não afirma

Não há projeção de receita aqui, e isso é proposital. Um campo de provas novo não tem histórico de demanda, e projetar cinco anos de faturamento seria inventar precisão que ninguém tem. O que existe de sólido são duas coisas: o **preço de cada serviço, levantado no mercado**, e o **custo real de operar** — que é baixo e conhecido. O resto é potencial, e depende de fechar cliente.

Potencial por volume de clientes

Quanto sobra por ano, em cada ritmo de contratação. Custo fixo de R\$ 40.800/ano e variáveis de 20% da receita já descontados. A destruição (R\$ 2.750/t) não entra — é receita adicional por cima de qualquer linha abaixo.

RITMO DE CONTRATAÇÃO	RECEITA/ANO	SOBRA DEPOIS DE CUSTOS
1 dia de ensaio por mês	R\$ 270.000	R\$ 175.200
2 dias de ensaio por mês	R\$ 540.000	R\$ 391.200
1 dia/mês + 1 ensaio acreditado por trimestre	R\$ 510.000	R\$ 367.200

O tamanho do risco

PERGUNTA	RESPOSTA
Quanto se perde se nenhum cliente aparecer o ano inteiro?	R\$ 46.200 — aluguel de 12 meses mais os pisos
Quantos clientes cobrem o custo do ano?	2,3 dias de ensaio , no ano inteiro
Quanto se compromete de capital?	R\$ 5.400 em obra. Os containers são alugados — para-se de pagar quando quiser
O que já existe?	Terra, equipe e licença DFPC — aporte da parceria, sem desembolso

É essa a tese: a exposição máxima é da ordem de R\$ 46 mil e nada disso é irreversível — não há obra pesada, frota comprada nem contrato de longo prazo. Um único cliente por mês transforma isso em R\$ 175 mil de sobra no ano. A assimetria entre o que se arrisca e o que se ganha é o argumento, não a projeção.

Investimento e implantação

Faseado e enxuto. No Ano 1, só a estrutura mínima de operação — os containers e os pisos. No Ano 2, a preparação da área de treinamento, bancada pelo lucro do Ano 1. Terra, equipe e licença DFPC já existem (aporte da parceria).

ANO 1 · INSTALAÇÃO INICIAL

Estrutura mínima

2 pisos concretados para os containers — ~R\$ 5.400 (radier armado). Os **2 containers** (escritório, sanitário, refeitório e apoio ao cliente) são **alugados** — ~R\$ 3.400/mês — mais utilidades iniciais (energia, água, comunicação).

ANO 2 · ÁREA DE TREINAMENTO

Financiada por investimento interno

A preparação da área — processo regulatório (ANAC), área de lançamento e apoio ao locatário — é bancada por **investimento interno** (caixa operacional, sobretudo os contratos de destruição). Sem aporte externo.

Ano 3 em diante: o reinvestimento na capacidade da área — mais janelas de uso simultâneo — segue financiado pelo próprio caixa acumulado.

Duas fases

ANO 1 · FASE 1

Operação com DFPC

Ensaio energético, destruição por tonelada e ensaio acreditado. Teto de 2 clientes/mês. O lucro é acumulado para preparar a área de treinamento.

ANAC, VANT e locação de área

Segregação de espaço aéreo, ensaio de VANT/BVLOS e locação da área para escolas e forças de segurança. Teto de 4 clientes/mês.

Riscos e mitigação

Ocupação abaixo do previsto

Principal risco. Com investimento quase nulo, o equilíbrio vem com pouca atividade; buscar cartas de intenção antes do arranque.

Prazo da licença ANAC

A Fase 2 depende da segregação de espaço aéreo; iniciar o processo já no Ano 1. Um atraso desloca a Fase 2 sem afetar o Ano 1.

Renovação DFPC

Compliance dedicado; os parceiros já operam sob a licença.

Fale com a ORION AERO

Para o estudo completo, condições comerciais ou parcerias.