

Plataforma de Segurança Aérea via Drones Automatizados



Oferecendo 10% de participação societária
em troca de investimento de R\$ 3.000.000



A Aeroscan conecta drones, dados e inteligência para oferecer monitoramento e segurança para indústrias de todo o Brasil

A Aeroscan é líder em soluções de segurança e vigilância aérea, **utilizando drones avançados** e inteligência artificial para oferecer **monitoramento preciso e eficiente**.

Nossa tecnologia proprietária e modelo de **atuação escalável** posicionam a Aeroscan na interseção entre automação aérea, analytics e **segurança inteligente**.



R\$ 7.7 milhões
de Receita

Operamos em Breakeven
(autossustentável)

57 clientes
recorrentes de
diferentes segmentos
Indústrias, centros logísticos,
condomínios residenciais, portos
e empresas de energia

R\$ 550 mil
de Receita
Recorrente Mensal

A ausência de dados em tempo real expõe empresas a falhas e acidentes

1

ALTOS CUSTOS

- Altamente impactada pelo alto custo com folha de pagamento e rotatividade
- Potenciais ações trabalhistas por parte dos vigilantes

2

INEFICIÊNCIA OPERACIONAL

- Limitação de abrangência da área vistoriada
- Difícil acesso do vigilante a determinadas regiões e ambientes
- Falta de agilidade na resposta em ocorrências graves

3

ALTA EXPOSIÇÃO AO RISCO

- Exposição do vigilante a perigo de vida
- Acidentes laborais durante a execução do atendimento da ocorrência

Empresas em todo o mundo aceleram a adoção de drones para ganhos operacionais

Drones e Inteligência Artificial estão entre as **8 tecnologias essenciais que mais importam** para os negócios.

A Indústria de Drones terá um impacto líquido de 42 bilhões de libras até 2030, apenas no Reino Unido. **Em relação ao mundo, a projeção é de que alcance US\$ 163,60 bilhões nesse mesmo período.**

Até 2030, estima-se que o mercado de Inteligência Artificial alcance **US\$ 15,7 trilhões**. No mesmo período, a IA poderá compor até **5,4% do PIB da América Latina**.

40% dos negócios esperam ou **planejam comprar serviços de drones**. 56% desse total tem uma perspectiva positiva sobre o mercado. **33% relatam que já existe o uso dessa tecnologia nos seus mercados.**

Fonte: PWC e Grand View Research

A tecnologia da Aeroscan desbloqueia ganhos operacionais em múltiplas indústrias

SETOR LOGÍSTICO

- Agilizaremos o processo de **inspeção** e **liberação de caminhões** após carregamento.

INSPEÇÃO DE ATIVOS

- **Inspecionar** dutos, calhas, tanques e estruturas que requerem a utilização de andaimes ou plataformas para averiguação em altura.

FORÇAS DE SEGURANÇA PÚBLICA & SMART CITIES

- A **utilização de drones pelas polícias** dos mais diversos estados do Brasil cresce cada vez mais.
- Todos têm a necessidade de transmitir imagens em tempo real para que as centrais de operação possam acompanhar as operações.

Brasil



A Aeroscan é um dos principais players do mercado, contribuindo significativamente para a evolução e construção do BR-UTM.

A integração desse sistema em nossa plataforma e o desenvolvimento de uma solução própria para gerenciar e monitorar frotas de drones reforçam nosso papel no avanço da mobilidade aérea no Brasil.

Através de concessões e exploração do espaço aéreo, estamos estabelecendo novos paradigmas para o uso seguro e eficiente dos drones em nosso espaço aéreo nacional.



Impulsionamos eficiência e segurança por meio de dados e visão aérea avançada

Entregamos múltiplas soluções com drones agregando inovações para ampliar possibilidades de monitoramento, inspeção e segurança.



MELHORES RESULTADOS FINANCEIROS

Alocação de tecnologia de IA e uso de dados, reduzindo o custo total considerando rotatividade e sobrecarga de trabalho — sem gerar passivos trabalhistas



GANHO DE EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Operação com visão ampla e alcance do drone, chegando a locais hostis e de difícil acesso — em áreas urbanas, marítimas e florestais



GESTÃO DE RISCOS

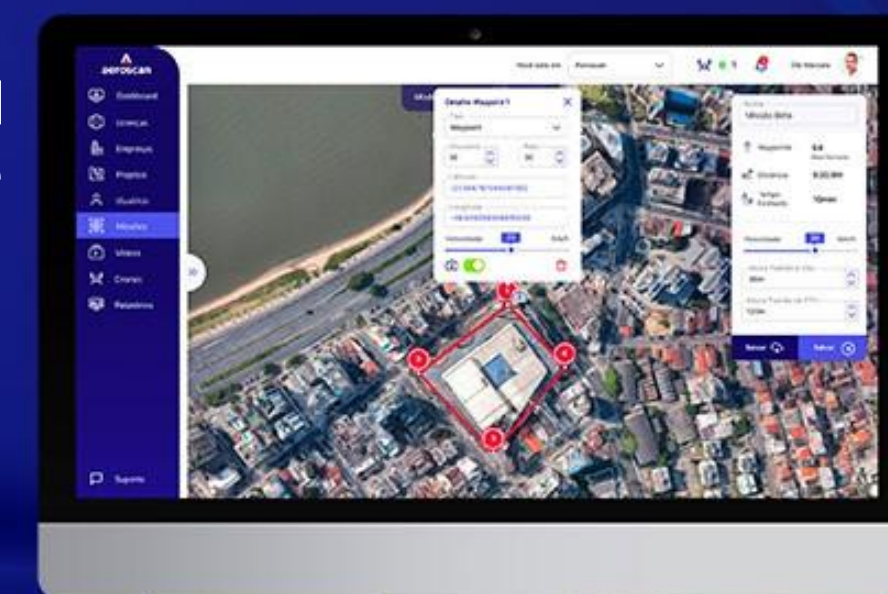
Emprego de drones para resposta imediata a ocorrências, alertando sobre riscos e transmitindo imagens em tempo real para apoiar a tomada de decisão

Como nós dominamos o espaço aéreo dos nossos clientes

Integramos drones, dados e IA para garantir o controle total do ambiente monitorado



Dashboard personalizável de visão geral e em tempo real da operação



Plataforma SIMA

DIFERENCIAL DE MERCADO

Nossa plataforma é aberta para integração com os mais diversos sistemas

Como abordamos o nosso mercado



Parceiro GLOBAL Aeroscan
com Presença Internacional.



Audiência

Empresas de segurança
buscando inovação e
redução de custos.



Dores

Necessidade de cobertura
completa do perímetro
e busca por soluções
inovadoras.



Jornada de compra

Solução abrangente, que reduz
custos com rondantes de
motocicleta e oferece
aplicações para inspeção de
ativos e segurança do trabalho.



Inbound de atração

Estratégias de marketing
de conteúdo e redes sociais
para atrair, converter e
encantar clientes.



Outbound de prospecção

Abordagem ativa de potenciais
clientes que correspondem
ao perfil desejado.



Vendas por canais

Parceria de vendas estabelecidos
no mercado de segurança,
ampliando nossa presença
e credibilidade.

PARCERIAS ESTRATÉGICAS

intelbras

200 integradores diretos.
80 mil revendas c/ mais
2.000 integradores.

Como abordamos o nosso mercado

Mensagem chave

Cliente Final



Eficiência e segurança 24/7 em locais de difícil acesso. **Integrador:** solução completa com receita recorrente.



Canais de Comunicação

Redes Sociais: informação para destacar o valor do nosso modelo de negócio.

Entidades de Classe, Mídia Setorial e Eventos: Reconhecimento de autoridade, fechamento de novos projetos e retenção de clientes.



Como Atingir o Coração do Buyer Persona?

Forte presença em redes sociais para comunicar valor e vantagens.

Treinamento e apoio aos canais e venda ao longo da jornada do cliente.

Venda complexa e de ciclo longo, com influência de diversos stakeholders.

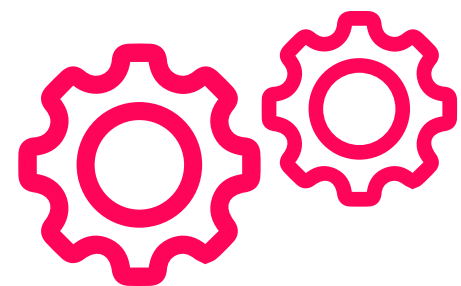


Como chegamos até aqui



Nosso modelo de negócios

Nossas receitas são recorrentes e contam com contratos de longo prazo. Além disso, operamos com um modelo de fácil adoção no dia a dia dos clientes, acelerando a implementação e a conversão de novos negócios.



IMPLEMENTAÇÃO E SETUP

- Projeto
- Documentação
- Treinamento das equipes de campo



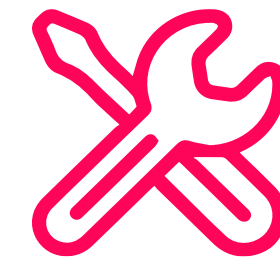
SOFTWARE

- Cobrança mensal
- Plataforma Aerobase



DRONES DE ALTA TECNOLOGIA

- Cobrança mensal
- + Acessórios para utilização

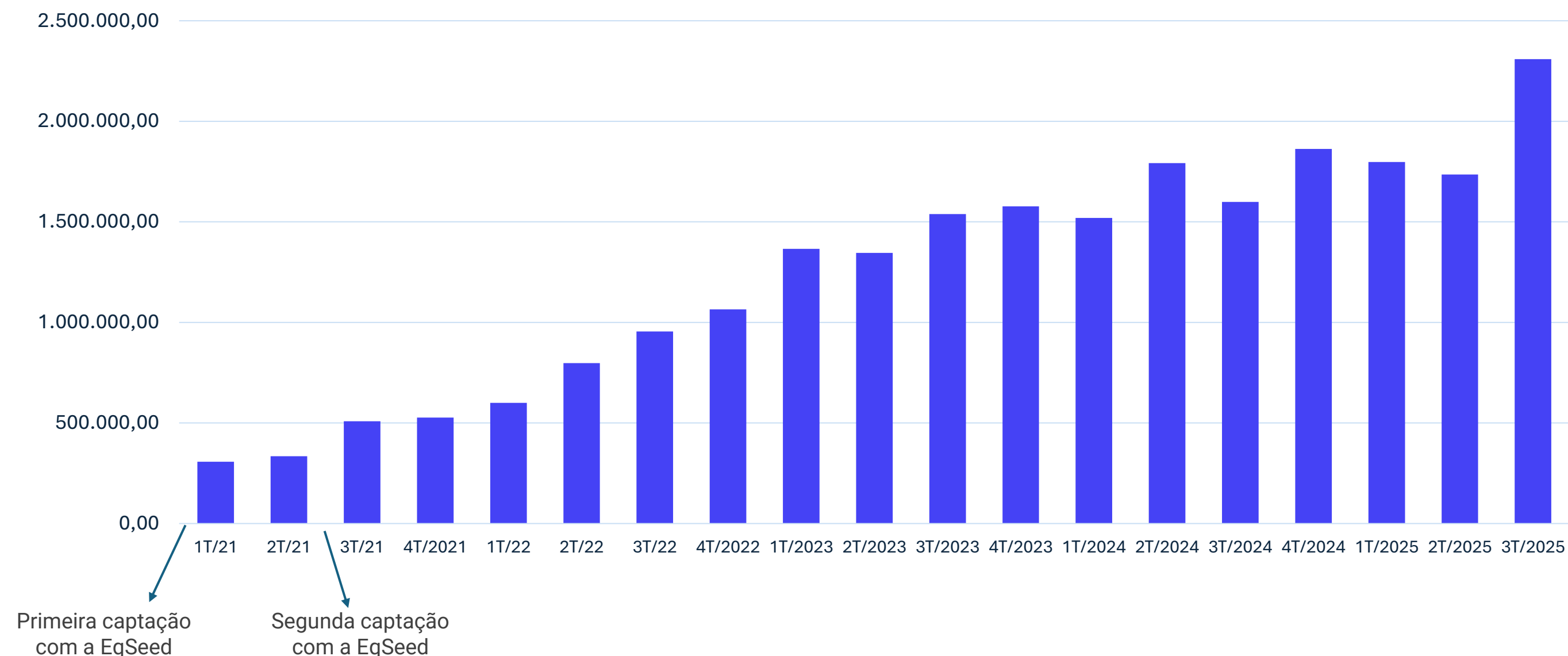


SUPORTE

- Cobrança mensal
- Manutenção e reciclagem de equipamentos

Como estamos performando

Receitas Trimestrais de 2021 até o 3º trimestre de 2025



- Ao mesmo tempo em que a **nossa operação está em breakeven** (autossustentável), atingimos o nosso **melhor trimestre de faturamento no 3º tri de 2025**
- Atingimos um **MRR de R\$ 547 mil** no último trimestre
- O LTV dos nossos clientes é de R\$ 295 mil, enquanto nosso CAC é de R\$ 78 mil



651%
de crescimento das
nossas receitas
trimestrais, desde a
1ª captação EqSeed

57 clientes ativos
&
32 meses
de tempo médio
de contratos

R\$ 7.7 MILHÕES
de receita
(últimos 12 meses)

Operamos
BREAKEVADOS

NOSSOS PRINCIPAIS CLIENTES



Competidores

Xmobots

Especializada no desenvolvimento e fabricação de sistemas autônomos para diversas indústrias, com foco principal na aviação civil não tripulada (drones).

Oferece produtos e serviços que abrangem diferentes setores, tais como agricultura, mineração, energia, infraestrutura e defesa. Alguns dos principais produtos incluem drones agrícolas, inspeção de linhas de transmissão de energia, monitoramento ambiental e topografia.

Investe constantemente em pesquisa e desenvolvimento, mantendo parcerias estratégicas com universidades e instituições de pesquisa nacionais e internacionais. Isso garante sua posição como uma referência no mercado de veículos aéreos não tripulados (UAVs).

Aeroguard

Nosso principal concorrente, que oferece serviço e modelo de negócio similar ao da Aeroscan

Estão presentes em poucas oportunidades, mas possuem um forte relacionamento com o Grupo GPS, um dos principais players do setor de segurança, que vem crescendo muito por aquisição.

O mercado e muitos clientes, apontam falhas na entrega e na qualidade do serviço, vem perdendo credibilidade no mercado, mas ainda tem relevância e nosso segmento.

Air Robotics

Sediada em Porto Alegre, foi fundada recentemente, utilizou como base o modelo de negócio da Aeroscan, mas ainda está em fase de desenvolvimento do seu software.

Apesar do software estar em uma fase ainda embrionária, os fundadores possuem uma empresa de desenvolvimento de software, o que pode permitir uma evolução rápida da sua solução.

Possuem atualmente 3 contratos, Votorantim, Hyundai e JTI, mas estão avançando em outros Estados.

Quem somos

TIME EXECUTIVO

Evani Pelegati

Diretora Financeira e de Pessoas

É a garantia de sustentabilidade e disciplina financeira da Aeroscan. Além de estruturar a saúde financeira e o capital humano da empresa, ela traz uma vasta experiência em gestão de negócios e investimentos, sendo proprietária de outras empresas. Sua liderança foca em alocação estratégica de recursos e no desenvolvimento da estrutura necessária para a expansão. Essa visão hands-on e de múltiplos negócios assegura que o crescimento da Aeroscan seja escalável, rentável e com alta governança, mitigando riscos e otimizando o retorno para o fundo.

Renato Mugnaini

Diretor de Marketing e Vendas

Com MBA em Gestão de MKT e Vendas é a garantia de receita e crescimento acelerado. Com mais de 27 anos de experiência B2B, ele domina a construção de canais de vendas e o ciclo de vida de produtos complexos. Traduz a tecnologia da Aeroscan em valor de mercado, garantindo a expansão acelerada e o domínio da venda de serviços aéreos. Renato traz a disciplina de crescimento necessária para multiplicar o valuation da empresa e assegurar retornos sólidos ao investimento.

FUNDADORES



Marcelo Musselli

CIO Fundador

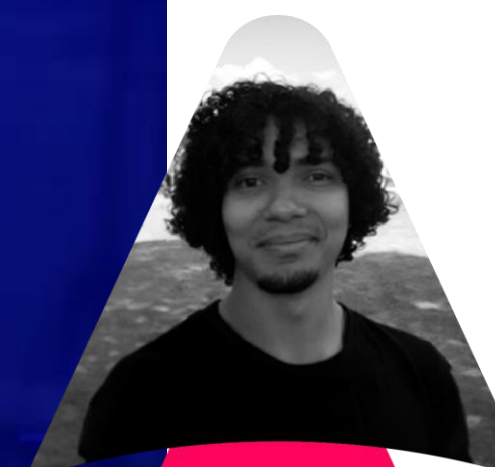
Graduado em Administração
Experiência em IOT, AI e Drones.



Marco Forjaz

CEO e Co-Fundador

Graduado em Processamento de dados e Ciências da Computação. Especialização em Gestão de Negócios. MBA em Gestão Estratégica de Negócios. Foi COO da Elemídia Empresas.



Marcello Moreira

CTO e Co-Fundador

Graduado em Mecatrônica, Robótica e Engenharia de Controle e Automação. Carreira focada em desenvolvimento de software.

Conselho administrativo



Adalberto Bem Haja

CEO | Conselheiro | Founder | Investor
Advisor | Mentor de Startups e PMEs |
Tecnologias de Segurança Eletrônica

Investor Advisor na Bossanova
Investimentos (umas das principais
investidoras de startups do Brasil),
atualmente tenho mais de 70
startups investidas de diversos
seguimentos e além de mentor de
pequenas e médias empresas para
evoluírem suas gestões.



Kleber Reis

Sócio Diretor na Ôguen Tecnologias | Co-
Investidor e membro de Comitê na Bossa
Invest | Sócio Diretor do Seg Summit |
Investidor & Partner na Aeroscan | Investidor
Captable | Sócio- Investidor no CT Hub

Engenheiro por formação,
empreendedor por natureza, um
eterno aprendiz. Especialista em
Segurança Perimetral Criatividade e
Inovação no DNA. Um inconformado,
com uma visão positiva e um
entusiasta da evolução humana



Robson Bessa, M.Sc.

Empresário, Fundador e investidor
de Startups.

Foi CFO de multinacionais no Brasil
e nos EUA. Mestre em Ciências
Contábeis com MBA pela USP, é
especialista em Digital
Transformation pela KELLOGG
School of Management, USA.

SAMSUNG

- Implantação em **2022**
- **Centro Logístico** na Grande SP
- Redução de custos de cerca de R\$ 620.000 **em 3 anos**, além da redução da equipe de segurança humana passaram a **fazer inspeções de manutenção com os drones** otimizando o processo e minimizando o trabalho em altura.



- Implantação em **2021**
- **Centro de Distribuição** no Rio de Janeiro
- Redução de custos de cerca de R\$ 1 milhão **em 3 anos**, a partir da otimização de processos de segurança e dimensionamento de equipe, inspeção de carga e descarga de caminhões em pátio para **prevenção de perdas**

Quem pode comprar a Aeroscan no futuro

O interesse se concentraria em empresas que buscam fortalecer seu portfólio com tecnologia de ponta em drones automatizados para segurança, que é o foco da Aeroscan

Grandes Grupos de Segurança Patrimonial Tradicional

Grandes grupos brasileiros de segurança privada (como **Grupo GPS, GR, Verzani & Sandrini**) ou outros líderes regionais que oferecem vigilância humana e eletrônica que buscam inovar e reduzir custos operacionais. A tecnologia da Aeroscan (rondas automatizadas, redução de postos de vigilância motorizada) seria um diferencial competitivo

Empresas Globais no Setor de Drones

Empresas de tecnologia de drones de outros países que veem no Brasil um mercado em crescimento e buscam uma "porta de entrada" (market entry) através da aquisição de uma empresa já estabelecida, com tecnologia validada e presença local. **Cando (Israel), Parrot (França), BRINC Drones (EUA)**

Grandes Empresas Globais de Segurança e Serviços (Integradores/Tecnologia)

Empresas como **Motorola Solutions, Honeywell** ou grandes grupos de **segurança global** que fornecem sistemas de monitoramento e vigilância eletrônica. Elas poderiam ver a Aeroscan como uma forma rápida de adicionar a funcionalidade de "vigilância aérea automatizada" ao seu portfólio de soluções de segurança integrada.

Nosso desafio e como vamos crescer

Estamos focados em aprimorar e expandir nosso software com novas aplicações e IA, equilibrando software e hardware como serviço. Buscamos otimizar o produto, escalar globalmente e garantir resultados transformadores, **consolidando-nos como o principal player do mercado BR-UTM**.

Como vamos crescer?

Temos um enorme desafio pela frente: atingir mais de **2.000 potenciais clientes já mapeados** e com força para atendê-los. Para isso, buscamos uma nova captação.

Vamos crescer sem perder o foco na **eficiência operacional**. Miramos crescimento com melhora de margem.

Onde investiremos

EXPANDIREMOS DENTRO DO MERCADO QUE JÁ ATUAMOS



MAIS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

Aumento de vendas da carteira e captação de novos canais / parceiros.



VENDAS E MARKETING

Investimentos em vendas

OUTROS SETORES PARA APLICAÇÃO DA SOLUÇÃO



SETOR LOGÍSTICO

Aplicação de drone para inspeção em grandes centros logísticos



INSPEÇÃO

Aprimoramento do software e crescimento na carteira, criando diferenciais (fazendas, haras, etc.)

SOFTWARE - SaaS



SOFTWARE AEROSCAN

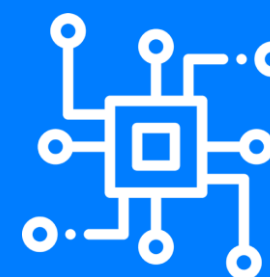
Alocação de recursos técnicos para integração e evolução do software, além de aplicação para inteligência artificial e modelo SaaS



BR UTM

Alocação de recursos técnicos para integração e evolução do software junto ao DECEA e construção do BR-UTM

HARDWARE



TECNOLOGIA

Investimento em novas tecnologias globais de hardware (drones e acessórios) para homologação e integração da solução, Permitindo maior valor agregado da solução E escalabilidade.

Por que investir na Aeroscan

- **Já entregamos grandes resultados** para os nossos investidores nos últimos anos, **crescendo 22x nossa receita anual** desde a primeira captação com a EqSeed. E agora, estamos prontos para acelerar novamente o nosso crescimento.
- **Temos uma visão clara sobre os nossos próximos passos** e como vamos crescer: abordando um pipe de **mais de 2.000 clientes potenciais**, mantendo eficiência operacional e monitorando o mercado para estarmos prontos para uma potencial operação de M&A/Saída.
- Cresceremos impulsionados por uma **máquina de vendas e base tecnológica que já montamos**. O modelo foi testado e comprovado. Agora, vamos escalar nossas operações e consolidar nossa posição de liderança no mercado.



Projeções 12 meses



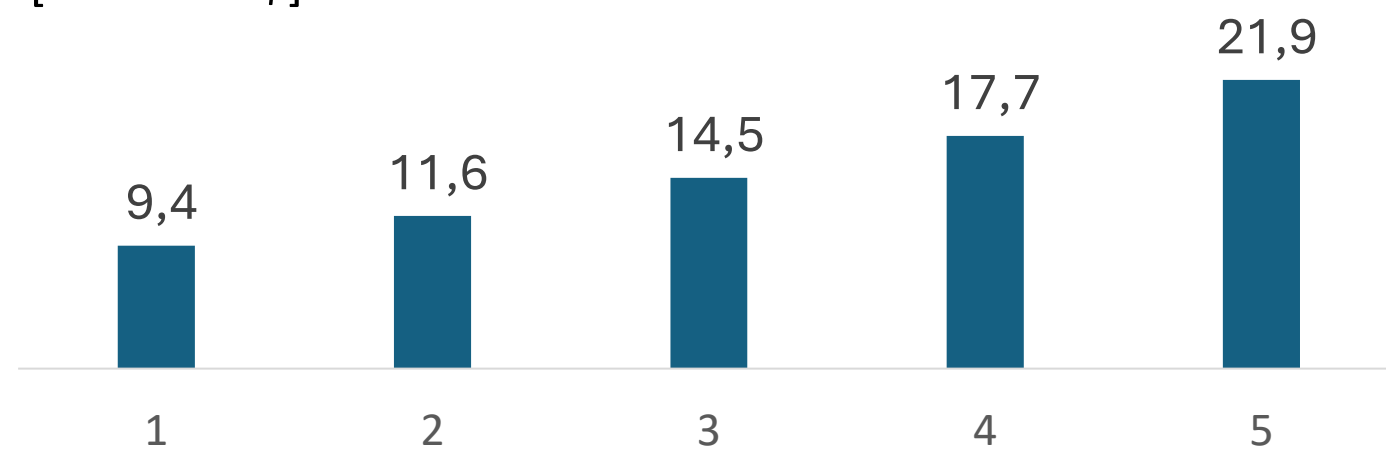
Rodada Investimento	3.000.000,00
Honorários EqSeed	15%
Honorários Mês 1	450.000,00

Mês	Receita Bruta	Imposto	Receita Líquida	Custo de Serviços Prestados	G&A	EBITDA	Resultado Financeiro	IR	Lucro Líquido
1	661.000	(72.710)	588.290	(158.640)	(838.007)	(408.357)	4.500	-	(403.857)
2	656.000	(72.160)	583.840	(157.440)	(385.072)	41.328	4.500	(14.052)	31.776
3	744.033	(81.844)	662.189	(178.568)	(436.747)	46.874	4.500	(15.937)	35.437
4	756.033	(83.164)	672.869	(181.448)	(443.791)	47.630	4.500	(16.194)	35.936
5	768.033	(84.484)	683.549	(184.328)	(450.835)	48.386	4.500	(16.451)	36.435
6	780.033	(85.804)	694.229	(187.208)	(457.879)	49.142	4.500	(16.708)	36.934
7	802.593	(88.285)	714.308	(192.622)	(471.122)	50.563	4.500	(17.192)	37.872
8	814.593	(89.605)	724.988	(195.502)	(478.166)	51.319	4.500	(17.449)	38.371
9	826.593	(90.925)	735.668	(198.382)	(485.210)	52.075	4.500	(17.706)	38.870
10	838.593	(92.245)	746.348	(201.262)	(492.254)	52.831	4.500	(17.963)	39.369
11	850.593	(93.565)	757.028	(204.142)	(499.298)	53.587	4.500	(18.220)	39.868
12	862.593	(94.885)	767.708	(207.022)	(506.342)	54.343	4.500	(18.477)	40.367
Total	9.360.690	(1.029.676)	8.331.014	(2.246.566)	(5.944.725)	139.723	54.000	(186.347)	7.376

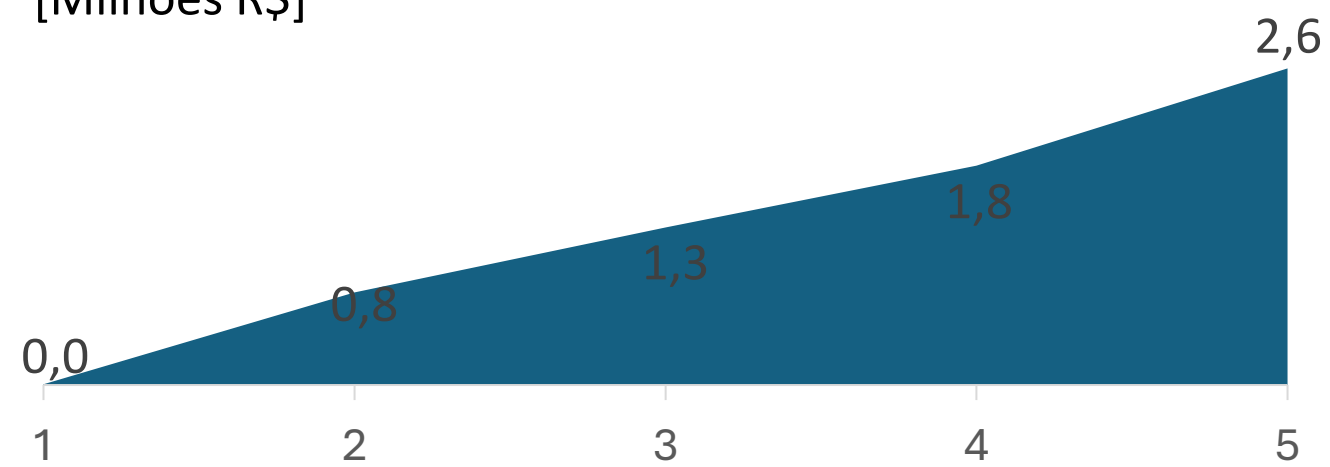
Projeções 5 anos



Receita Bruta
[Milhões R\$]



Lucro Líquido Anual
[Milhões R\$]



Ano	Receita Bruta	Impostos	Receita Líquida	Custo de Serviços Prestados	G&A	EBITDA	Resultado Financeiro	IR	Lucro Líquido
1	9.360.690	(1.029.676)	8.331.014	(2.246.566)	(5.944.725)	139.723	54.000	(186.347)	7.376
2	11.607.256	(1.276.798)	10.330.457	(2.669.669)	(6.578.968)	1.081.820	63.000	(378.637)	766.183
3	14.509.070	(1.595.998)	12.913.072	(3.337.086)	(7.689.593)	1.886.393	76.000	(660.237)	1.302.155
4	17.701.065	(1.947.117)	15.753.948	(4.071.245)	(9.033.917)	2.648.786	91.000	(927.075)	1.812.711
5	21.949.320	(2.414.425)	19.534.895	(5.048.344)	(10.629.769)	3.856.783	109.000	(1.349.874)	2.615.909

Retorno Potencial



Mostramos, como exemplo hipotético, os retornos potenciais no seguinte cenário:

- Investidor com 0,33340% da Aeroscan em forma de Notas Conversíveis em Ações.
 - Um investimento de **R\$ 100.000** nessa rodada.
- Diluição da participação do investidor de 0,33340% para 0,24088% no momento da saída, considerando:
 - 2 rodadas de investimento seguintes de 15% de participação societária cada.
 - que o investidor não irá exercer seu direito de preferência, optando por não investir novamente em rodadas futuras de investimento.

Não há qualquer garantia de retorno do investimento efetuado

Cenário futuro em que a Aeroscan:	Valor da Participação do Investidor (R\$)	Múltiplo de Retorno de Investimento	Lucro/(Perda) bruto para o Investidor (R\$)
Encerra operações	0	0 x	(100.000)
Não é adquirida e não paga dividendos	Variável	Variável	Variável
Não é adquirida e paga dividendos	Variável	Variável	Variável
É adquirida por (R\$):			
100.000.000	240.880	2,41x	140.880
200.000.000	481.760	4,82x	381.760
300.000.000	722.640	7,23x	622.640
400.000.000	963.530	9,64x	863.530
500.000.000	1.204.400	12,04x	1.104.400
600.000.000	1.445.290	14,45x	1.345.290



Saiba mais em
eqseed.com/investir/aeroscan2025