

# TARGET COMPANY

## BLIND PROFILE

### DISCLAIMER

O presente documento foi elaborado por ..... sendo confidencial e para seu uso exclusivo.

O relatório baseia-se em informações de carácter económico-financeiro e operacional disponibilizados pela empresa, não tendo procedido à verificação ou confirmação independente da precisão, abrangência e não omissão de factos materialmente relevantes.

Todas as opiniões, projeções e estimativas incluídas neste documento sintetizam os principais aspetos da presente análise na data da sua realização, podendo estar sujeitas a alterações posteriores.

# QUEM SOMOS?

A *Target Company* é uma empresa de tecnologia, com **sede em Londres, Reino Unido, fundada** em março de **2015**, que projeta **soluções de *Internet of Things* (IoT)** de hardware e software para **recolher dados** relativos à **consciência ambiental e situacional** de **qualquer local** e **transformá-lo em conhecimento** para **apoiar** os clientes com suas **decisões, alertas e respostas automáticas**.

Acredita que as **tecnologias inovadoras** devem ser um **instrumento** para a **evolução**, bem como uma ferramenta para criar valor e conhecimento para os setores público e privado.



# QUEM SOMOS?

## Missão:

Tem como **objetivo revolucionar o setor da Defesa e Segurança** com tecnologias terrestres que proporcionam as melhores **capacidades de tomada de decisão e de consciência situacional** a um **custo extremamente baixo**. Da mesma forma, as suas **tecnologias transformam a Silvicultura e a Agricultura**, fornecendo **proteção, monitorização, previsão de eventos e modelagem de risco**, independentemente da localização de ativos e recursos.

# QUEM SOMOS?

## Visão:

Criar uma **empresa de referência** que **desenvolva novas *sensing technologies*** para **permitir a criação de conhecimento através de fontes de dados por explorar**, com o objetivo fundamental de **garantir a alimentação e segurança do mundo**. Encontrar-se na vanguarda de uma **nova era da agricultura**, em que os **agricultores dependem de automação** e melhor compreensão da produção de alimentos e plantas para **otimizar os processos e gerar resultados superiores**. O seu objetivo é **ser um provedor chave de tecnologia para manter soldados e sociedades mais seguras**, fornecendo consciência situacional avançada ainda não disponível.

# QUEM SOMOS?

## Valores:

Inovação

Tecnologia

Profissionalismo

Parceiros

Ética

Dedicação



# O PRODUTO E O SERVIÇO PRESTADO

## Produto:

A **plataforma IoT** é uma poderosa **solução de suporte à decisão** que usa uma rede de sensores sem fios para criar novas **fontes de informação e fluxos de dados**. Permite infinitas possibilidades de **melhorar os modelos de informação existentes** e a **criação de novos conhecimentos**, hoje não disponíveis.



Agricultura



Defesa



# O PRODUTO E O SERVIÇO PRESTADO

## Diferenciação do Produto:

Autonomia

Flexibilidade

Rentabilidade

*IoT Standards*

Confidencialidade  
de dados

Análise e Previsão  
de dados

Tecnologia ➡ **patente** em expedição no IPO do Reino Unido pela sua **capacidade de adaptar-se a diferentes casos de utilização e detetar de forma transparente diferentes características físicas.**

# O PRODUTO E O SERVIÇO PRESTADO

## **Setor da Defesa, Produto:**

- Portátil;
- Único a permitir que soldados recolham rapidamente informação em qualquer local;
- Melhora a consciência situacional e é descartável (vantagens face sistemas da Intel);

Inovador – tecnologias IoT para desenvolver uma plataforma avançada com veículos terrestres, de reduzidas dimensões, não tripulados, que formam um poderoso instrumento ao dispor dos soldados que obtêm consciência situacional enquanto estão em combate.

## **Setor da Agricultura e Floresta, Produto:**

- Monitoriza muitos parâmetros importantes de culturas, plantas, solo e clima;
- Permite deter conhecimento de apoio à decisão;
- Gestão de riscos;



# O PRODUTO E O SERVIÇO PRESTADO

## **Benefícios aos nossos clientes do Setor da Defesa:**

- Aumentar a conscientização local;
- Melhorar a visibilidade do comando e controlo;



## **Benefícios aos nossos clientes do Setor da Agricultura e Floresta:**

- Avaliação em tempo real da cultura;
- Conhecimento exato da área cultivada;



# MODELO DE NEGÓCIO

## Agricultura:

Estratégia para 2018 e 2019 e 2020 : construir a **confiança entre parceiros e potenciais clientes, desenvolver a conscientização da agricultura de precisão** com os agricultores e os produtores e promover a marca, o que, naturalmente, aumenta a visibilidade da *Target Company* e da sua carteira de clientes e parceiros.



Para tal, recorrerá a 2 modelos de vendas



para atender diferentes clientes,  
geografias e prazos do negócio.

*Direct Sales*

*Channel Sales*

# MODELO DE NEGÓCIO

## Agricultura:

3 culturas alvo no curto prazo



Frutos vermelhos (elevado valor por Kg);

Eucaliptos;

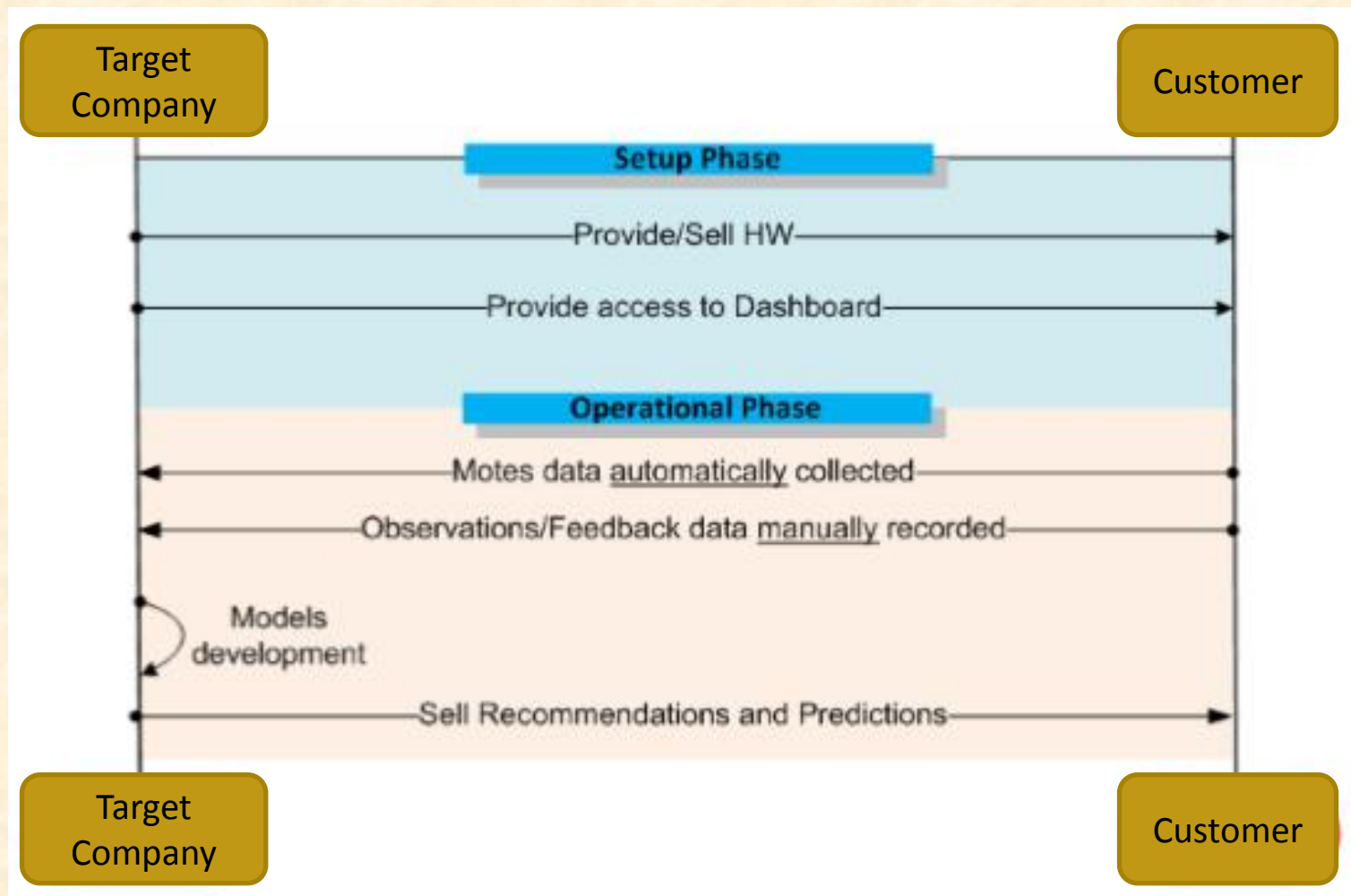
Vinhas (parceria com consultora que tem em carteira mais de 50 empresas do setor vitivinícola;

Serviço:

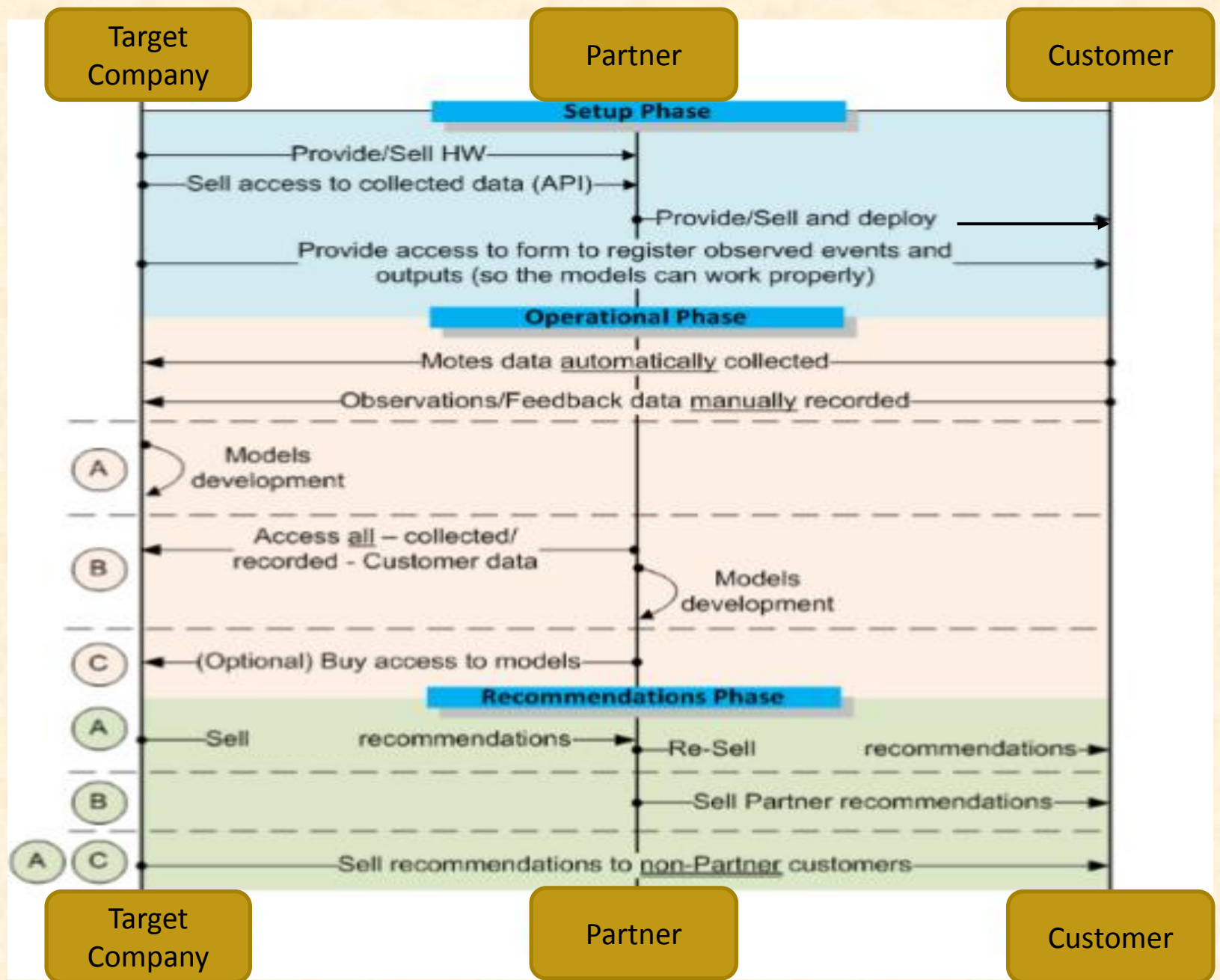
1. Previsão de volume de produção;

2. Previsão de doenças;

3. Otimização de recursos (e.g. pesticidas, fertilizantes; irrigação, etc)



***Direct Sales Agri Interaction model:***



***Channel Sales Agri Interaction Model:***



# MODELO DE NEGÓCIO

**Defesa:**

**Estratégia:**

focar na **venda de hardware**;

**fornecer suporte técnico periódico e recorrente;**

**manutenção de produtos e serviços de adaptação** (desenvolvimento de recursos personalizados)



**Conexões com:**

- Exércitos da NATO
- Exército Português





# CARTEIRA DE CLIENTES E PARCERIAS



# CONTEXTO MACROECONÓMICO

O ano de **2016** para o **Reino Unido** foi semelhante ao 2015. O **PIB cresceu cerca de 2,2%**, a **inflação** cifrava-se em **1,1 %** no fim do ano, mantendo inalterado o crescimento das receitas reais dos residentes. O endividamento está a aumentar e o consumo doméstico é o principal impulsionador do crescimento económico em 2017.



No entanto, há **riscos de volatilidade nos mercados financeiros** que poderão **enfraquecer a confiança dos consumidores e das empresas**. O **Brexit** acarreta, assim, **incerteza aos planos de investimento das empresas**. Qualquer destes riscos poderão ter impacto na economia do Reino Unido, ainda que a **presença do negócio da Target Company** em outras **economias como a Portuguesa alicerçará** as perspetivas de **crescimento** da empresa e, consequente, os seus resultados.

# CONTEXTO MACROECONÓMICO

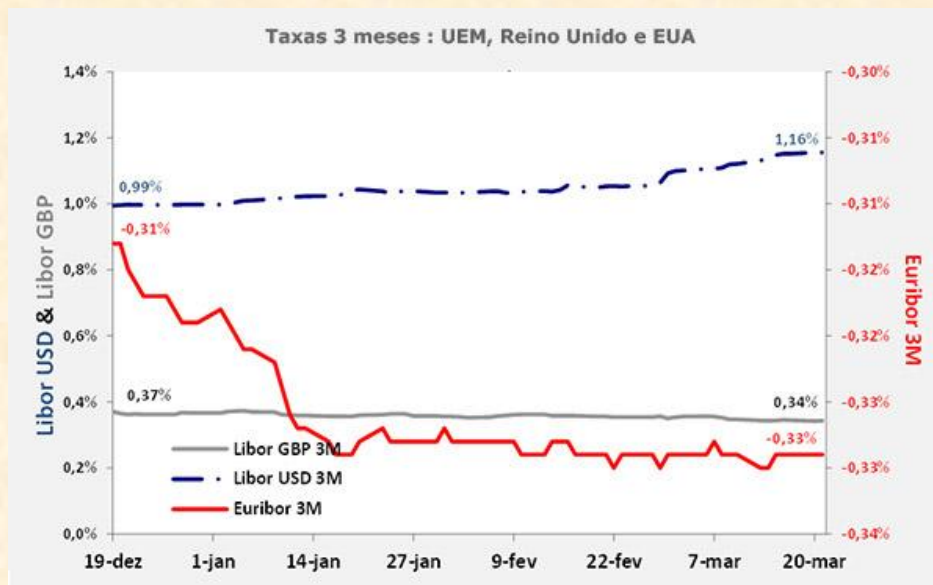
Em **2016**, o **PIB português cresceu** face a 2015 cerca **1.4%**, registando-se um fluxo de riqueza produzida em linha com os níveis observados em 2005. Em termos acumulados de 2013 a 2016 regista-se, assim, um **crescimento acumulado de 4%**. Os **maiores contributos** para esta recuperação económica têm sido o **consumo privado** e o **investimento**. O **desafio futuro**, para Portugal, será **recuperar de forma sustentável** os níveis do PIB verificados em 2008.



Fonte: INE

# CONTEXTO MACROECONÓMICO

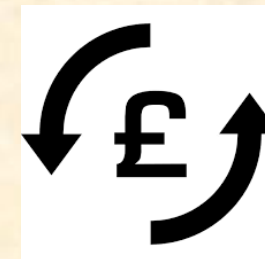
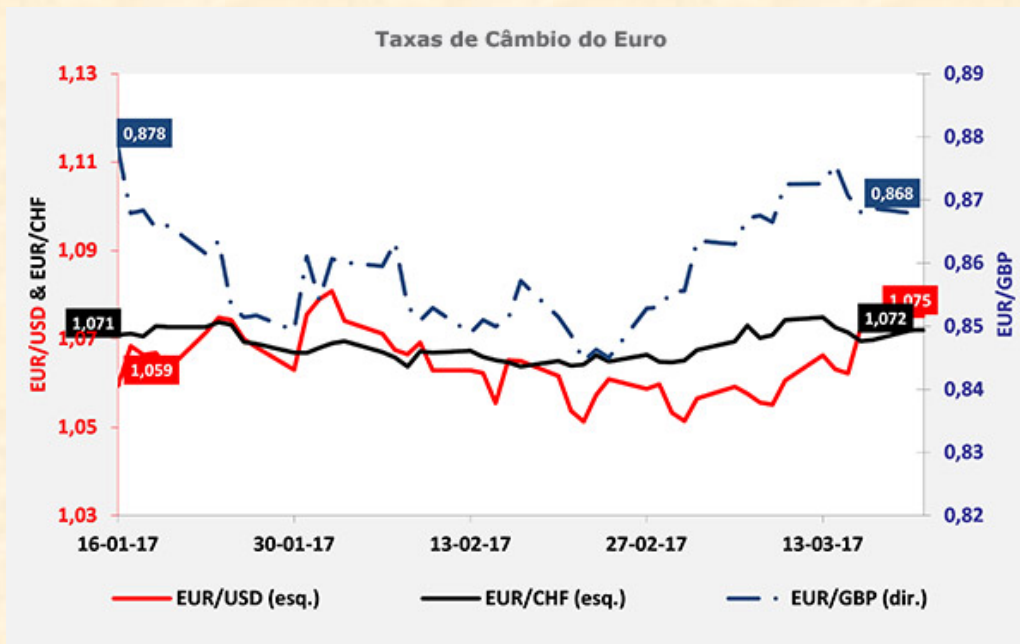
As tendências evolutivas das **taxas de juro no Reino Unido e na Zona Euro convergentes**. No entanto, o BCE continua a reforçar a necessidade de assegurar a resiliência da recuperação económica e a sustentabilidade da evolução dos preços.



Fonte: Bloomberg

# CONTEXTO MACROECONÓMICO

A **libra esterlina** deverá continuar dependente do seguimento do processo de *Brexit*, face ao Governo ter ativado o processo de saída no final do primeiro trimestre de 2017.



Fonte: Bloomberg



# O MERCADO

Estima-se que o mercado *Smart Agriculture* alcance **\$ 18,45 mil milhões** até 2022.

O mercado alvo na Europa da *Target Company* ➡ **490.000 clientes potenciais**  
(Dun & Bradstreet)

O Reino Unido, entre 2014 e 2015, despendeu **\$ 2,8 mil milhões** em sistemas de *Intelligence, Surveillance and Reconnaissance* (ISR).

Os **sistemas ISR** correspondem a **1,7% do orçamento total da Defesa**, considerando os 18 membros da NATO. ➡ **£ 12,5 mil milhões**



# ANÁLISE ESTRATÉGICA, DO SETOR E DA CONCORRÊNCIA

	Pontos Fortes	Pontos Fracos
Análise Interna	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Produto portátil, aplicável a múltiplas atividades, flexível, com autonomia, com <i>IoT standards</i>, encripta a informação tornando-a confidencial e permite analisar a informação e consequentemente antecipar e prever cenários (produto diferenciado);</li> <li>- Produto de excelência e qualidade com registo de patente em execução;</li> <li>- Produto que responde às novas necessidades de aquisição de dados remotos, processamento e atuação em tempo real;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Política comercial reduzida (departamento comercial praticamente inexistente);</li> <li>- Reduzido investimento em marketing e publicidade;</li> <li>- Necessidade de investimento avultado para manter os níveis necessários de I&amp;D;</li> <li>- Autonomia do produto/ tecnologia reduzida se este laborar em modo contínuo – 15 dias (apesar de muito superior ao da concorrência);</li> </ul>

## Análise Competitiva

# ANÁLISE ESTRATÉGICA, DO SETOR E DA CONCORRÊNCIA

	Pontos Fortes	Pontos Fracos
Análise Interna	<ul style="list-style-type: none"><li>- Atendimento e acompanhamento personalizado dos clientes;</li><li>- Colaboradores multidisciplinares, multiculturais, experientes, altamente qualificados e jovens;</li><li>- Qualidade da Carteira de Clientes</li><li>- Qualidade da Carteira de Projetos e Serviços;</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Dependência dos clientes para receber <i>feedback</i> automático e manual dos dados recolhidos pela tecnologia instalada nestes;</li><li>- Empresa pouco alavancada. A introdução de dívida permitiria maximizar a rentabilidade do acionista;</li></ul>

## Análise Competitiva

# ANÁLISE ESTRATÉGICA, DO SETOR E DA CONCORRÊNCIA

	Oportunidades	Ameaças
Análise Externa	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Crescimento exponencial do mercado da <i>Smart Agriculture</i>;</li> <li>- Forte investimento das nações em sistemas ISR;</li> <li>- Fornecimento de alimentos e segurança para todos - grande potencial de deter informação para otimizar e melhorar a provisão dos 2 maiores desafios do séc. XXI;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Setor que exige forte e contínuo investimento em I&amp;D;</li> <li>- Evolução constante e inovações recorrentes que vão surgindo no setor podem tornar o produto da empresa obsoleto;</li> <li>- Presença de concorrentes com elevada notoriedade e quota de mercado (apesar da qualidade superior e diferenciada do produto e do serviço da <i>Target Company</i>);</li> <li>- Instabilidade e incerteza política e económica, que o <i>Brexit</i> pode acarretar;</li> </ul>

## Análise Competitiva

# ANÁLISE ESTRATÉGICA, DO SETOR E DA CONCORRÊNCIA

	Oportunidades	Ameaças
Análise Externa	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Falta de tecnologias de recolha de informação capazes de operar em qualquer local desejado, que funcionam 24 horas por dia, 7 dias por semana e sejam descartáveis.</li> <li>- Reestruturação da economia britânica com o <i>Brexit</i>, com o aumento do consumo interno e a concentração da economia internamente;</li> <li>- Recuperação económica de Portugal;</li> <li>- Possibilidade de maximizar a rendibilidade do acionista otimizando a estrutura de capital da empresa;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Riscos de volatilidade nos mercados financeiros no Reino Unido;</li> <li>- Possibilidade de depreciação continuada da libra com o <i>Brexit</i>;</li> <li>- Setor com Margens Operacionais (EBITDA) bastante satisfatórias atraindo, novas empresas (potenciais novos concorrentes);</li> </ul>

## Análise Competitiva

# CARTEIRA DE PROJETOS E SERVIÇOS (2017)

Empresa	Descrição	País	Estado	Data	Faturação
Altri Florestal S.A.	Recolha da temperatura e da humidade, a humidade do solo e níveis de radiação em estufas	Portugal	A decorrer	2016 to now	£ 17 000
CELPA	Identificação e caracterização em tempo real de troncos que chegam às unidades de processamento industrial.	Portugal	Em concurso	2017	£ 300 770

# CARTEIRA DE PROJETOS E SERVIÇOS (2017)

Empresa	Descrição	País	Estado	Data	Faturação
Royal Botanic Gardens, Kew AND Berry Gardens	Projeto conjunto (18 Motes num <i>polytunnel</i> para produção de morangos) entre o instituto de investigação RGB, Kew e Berry Gardens (principal player na produção de frutos vermelhos no Reino Unido)	Reino Unido	A decorrer	2017	£ 3 000

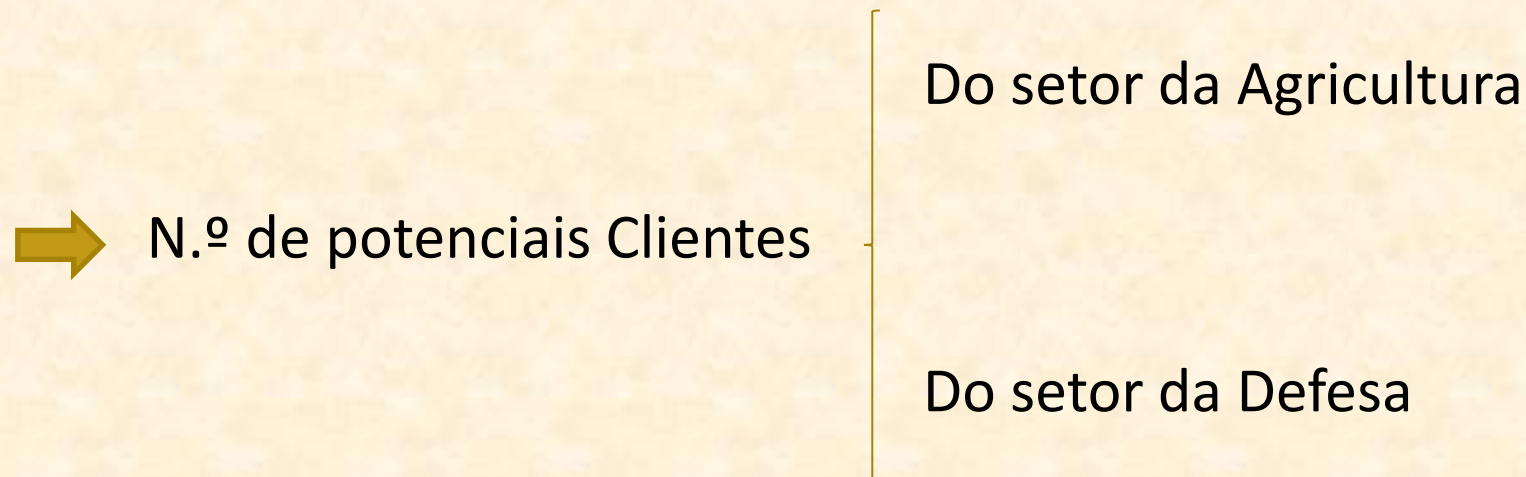


# CARTEIRA DE PROJETOS E SERVIÇOS (2017)

Empresa	Descrição	País	Estado	Data	Faturação
Portuguese Army	Cooperação direta com o Exército Português para desenvolver um inovador sistema ISR ao nível do solo (vigilância 24/7 com deteção instantânea de ameaças e caracterização de eventos).	Portugal	A iniciar	January 2017	£ 13 500

# PRESSUPOSTOS DAS PROJEÇÕES FINANCEIRAS

Para definir o volume de negócios potencial realizou-se um estudo de mercado na União Europeia que permitiu identificar:



➔ De entre os quais, se definiu quantos se pretende alcançar e a viabilidade de os alcançar;

➔ Os empreendedores definiram com base no seu produto (custo de produção e características diferenciadas) qual o preço a praticar;

# PRESSUPOSTOS DAS PROJEÇÕES FINANCEIRAS

Consequentemente, os empreendedores definiram qual a **política de investimento**, em AFT e AI, a realizar para alcançar os objetivos de curto e longo prazo a que se propunham (totalizando **£ 820 590 em 2017** e **£ 902 761 em 2020**);

Para sustentar estas e as restantes projeções realizou-se um **estudo de mercado** que permitiu analisar empresas concorrentes neste setor:

- 5 empresas no U.K.
- 4 empresas na Holanda
- 4 empresas na Alemanha;
- 4 empresas em França;
- 3 empresas em Itália;



# PRESSUPOSTOS DAS PROJEÇÕES FINANCEIRAS

Estavam lançadas as bases para sustentar e compreender as **taxas de crescimento** perspectivadas para a empresa;

O **estudo de mercado** também permitiu definir:

1º Quartil	Pressupostos Gerais	
	Prazo Médio de Recebimentos (dias)	36,84
	Prazo Médio de Pagamentos (dias)	40,17
	Prazo Médio de Mercadorias em Armazém (dias)	72,89
	VAT (taxa geral)	20%
	Taxa sob GP	12,50%

# PRESSUPOSTOS DAS PROJEÇÕES FINANCEIRAS

Mapa de serviço da dívida (Suprimentos)						
Tx. juro associada (TAE) = 4,458%	com base na TAN = 4,458% Euribor a 6 meses + spread					
Suprimentos	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Capital em dívida (início do período)	0	0	0	7 000 000	4 666 667	2 333 337
Taxa de juro	4,46%	4,46%	4,46%	4,46%	4,46%	4,46%
Juro anual	-	-	-	312 200	208 133	104 067
Reembolso anual	-	-	-	2 333 333	2 333 333	2 333 333
Serviço da dívida	-	-	.	2 645 533	2 541 466	2 437 400
Valor em dívida	-	-	-	4 666 667	2 333 334	0

# DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

Balanço	2017	2018	2019	2020	2021	Balanço	2017	2018	2019	2020	2021
ANC	778 886	737 181	395 476	1 534 178	1 470 119	Capital Próprio	1 056 057	1 462 342	4 029 909	8 387 732	28 646 064
AC	318 079	859 634	3 796 454	13 674 306	32 842 334	PNC	0	0	0	2 333 334	0
						PC	40 907	134 473	462 022	4 487 419	5 666 389
<b>Total do Ativo</b>	<b>1 096 964</b>	<b>1 596 815</b>	<b>4 491 931</b>	<b>15 208 484</b>	<b>34 312 453</b>	<b>Total do CP e Passivo</b>	<b>1 096 964</b>	<b>1 596 815</b>	<b>4 491 931</b>	<b>15 208 484</b>	<b>34 312 453</b>

A rubrica com maior peso no Ativo Não Corrente é Ativos Intangíveis.

A rubrica que mais relevante no **Ativo Corrente** é a **Caixa e Depósitos à Ordem**, totalizando aproximadamente **68%** deste, em 2021.

A rubrica com maior peso nos Capitais Próprios é a Resultados Líquidos e Transitados.

A rubrica que mais relevante no Passivo Corrente é a Fornecedores.

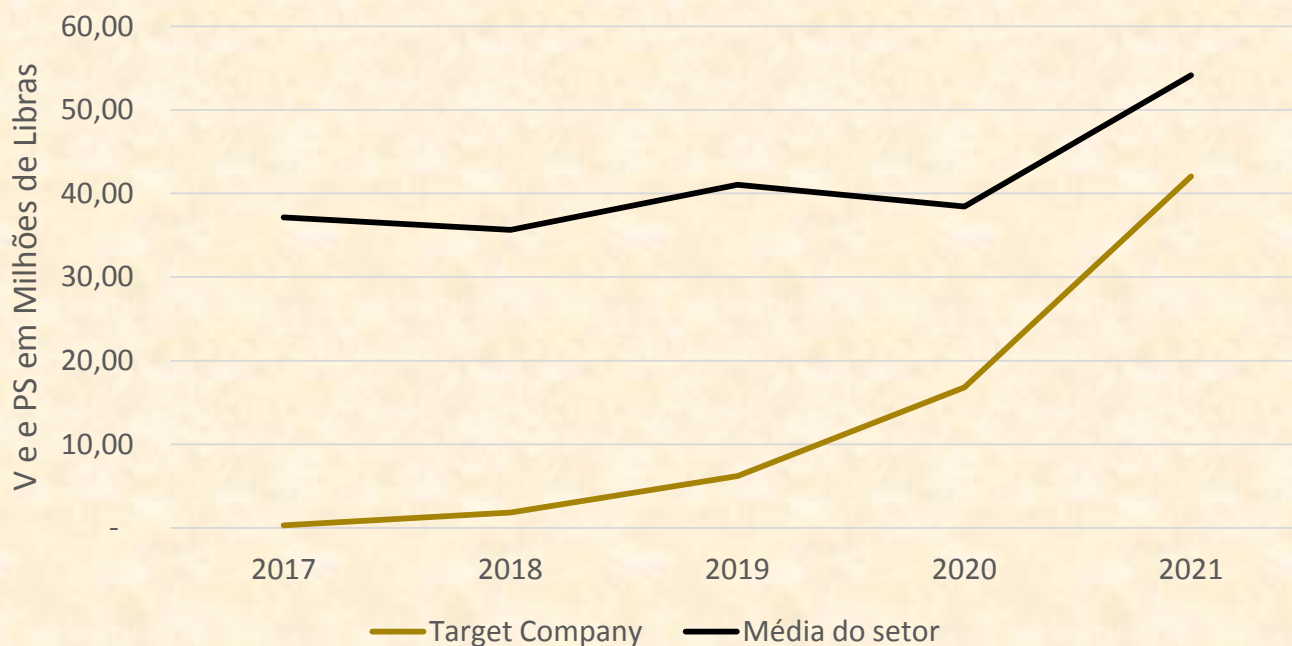


# DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

<b>Demonstração de Resultados</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Vendas e Prestação de Serviços	303 000	1 824 969	6 216 813	16 805 750	42 033 172
Custo das Mercadorias Vendidas	129 025	494 650	1 626 300	8 166 275	12 844 325
Fornecimento e Serviços Externos	137 000	47 700	67 200	165 000	127 500
Gastos com Pessoal	395 000	565 000	957 000	1 862 000	2 490 000
Outros Gastos e Perdas	49 838	79 777	165 618	497 999	587 177
<b>EBITDA</b>	<b>(407 863)</b>	<b>637 842</b>	<b>3 400 695</b>	<b>6 114 476</b>	<b>25 984 170</b>
Gastos de Depreciações e Amortizações	41 705	41 705	41 705	64 059	64 059
<b>RO (EBIT)</b>	<b>(449 567)</b>	<b>596 137</b>	<b>3 358 990</b>	<b>6 050 417</b>	<b>25 920 111</b>
Juros e Gastos similares suportados	0	0	0	312 200	208 133
<b>RAI</b>	<b>(449 568)</b>	<b>596 137</b>	<b>3 358 990</b>	<b>5 738 217</b>	<b>25 711 977</b>
Imposto sobre o Rendimento	49 375	188 629	791 983	1 384 343	5 457 595
<b>Resultado Líquido</b>	<b>(498 943)</b>	<b>406 285</b>	<b>2 567 567</b>	<b>4 357 823</b>	<b>20 258 332</b>

# PRINCIPAIS INDICADORES CONSOLIDADOS 2021

Evolução do Volume de Negócios



## Estrutura Financeira:

- **Autonomia Financeira = 83,49 %**
- **Solvabilidade = 5,06**
- **Liquidez Imediata = 3,7**

## Análise Integrada da Rentabilidade:

- Basic DuPont Model= **RCP = 70,72 %**
  - Rend. Ativo = 59,04 %
  - Rend. Vendas = 48,20 %
  - Rotação do Ativo = 1,22
  - Financial Leverage = 1,20

## Equilíbrio Financeiro:

- FM = 27 175 945
- NFM = 9 005 114
- TL= 18 170 830 **Excelência do equilíbrio**
- **Excesso de TL em meses = 1,13 meses**

# ANÁLISE DOS PRINCIPAIS INDICADORES CONSOLIDADOS VS SETOR

Indicadores 2021	Target Company	Média Setor *
Análise Integrada da Rendibilidade		
RCP	70,72 % ✓	61,75%
- Rendibilidade do Ativo	59,04% ✓	52,33%
- Rendibilidade das Vendas	48,20% ✓	41,86%
- Rotação do Ativo	1,22 ✓	1,25
- Financial Leverage	1,20 ✓	1,18
Estrutura Financeira		
Autonomia Financeira	83,49%	83,53%
Liquidez Geral	<b>5,80</b>	7,48

Financiamento  
a ser  
amortizado em  
2022

# ANÁLISE DE CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL E CRIAÇÃO DE VALOR

- **Taxa de crescimento sustentável:**

Taxa máxima de crescimento possível de financiar sem alterar a estrutura financeira e níveis de rentabilidade =  $g^* = 70,72\%$

- **Métodos de Avaliação – Cash Flow Based Model:**

Valor do Capital = £ 191 950 385 \*

- **Métodos de Avaliação – Residual or Abnormal Earnings Model - Criação de Valor:**

Valor do Capital = £ 219 807 893 \* (positivista)

Valor do Capital = £ 140 486 367 \* (pessimista)

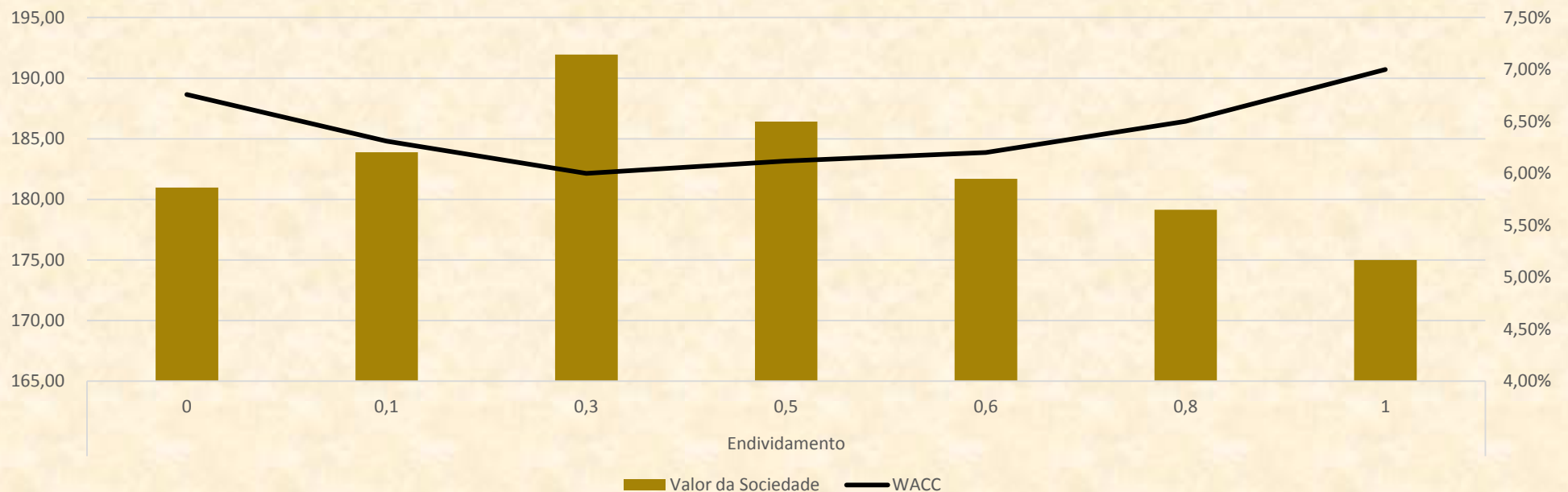
\*Taxa de crescimento após o ano de 2021 considerada de 0% (obj. – conservadorismo)

Ke= taxa de rentabilidade exigida pelos acionistas = 6,76 %

kd= taxa de rentabilidade exigida pelos financiadores = 4,458 %

# ESTRUTURA ÓTIMA DE CAPITAL

Valor da Sociedade e Custo do Capital



**Estrutura ótima de capital:**

**CA: 30%**

**CP: 70%**

**Valor da empresa:**

**£ 191 950 385**



# FINANCIAMENTO

O **objetivo** da *Target Company* é **captar fundos**, por forma a conseguir **expandir-se**, sem prejudicar ou alavancar excessivamente as atividades, as quais têm já em curso e em perspetiva volumes consideráveis de faturação.

Investimento a captar em 2017 ➡ £ 1,1 M

# FINANCIAMENTO

Series Seed Funding (2017)	Utilização do Investimento	£ 1.1 M
Fabricação de Produtos	£ 536 000	49%
Agricultura	£ 225 000	20%
Defesa	£ 311 000	28%
Desenvolvimento de Produto	£ 419 000	38%
Modelos de Desenvolvimento / Recursos Humanos Especializados	£ 293 000	27%
Plastic Injection Box Molds (Projeto - Design – e Fabricação)	£ 92 000	8%
Contratação Técnica	£ 34 000	3%
Desenvolvimento do Negócio	£ 145 000	13%
Sales HR / Customer Acquisition Costs	£ 132 000	12%
Consultadoria - Marketing	£ 13 000	1%

## Marcos importantes:

- Desenvolver modelos de previsão agrícola para frutos macios e de caroço, eucalipto e outras culturas de alto valor;
- Alcance 200 clientes da agricultura até 2019;
- Desenvolver e comercializar produtos de defesa;
- Construir uma equipa;

# FINANCIAMENTO

O **objetivo** da *Target Company* é **captar um financiamento *Mezzanine***, respeitando a estrutura ótima de capital, por forma a conseguir **expandir-se**, sem prejudicar ou alavancar excessivamente as atividades, as quais têm já em curso e em perspetiva volumes consideráveis de faturação.

Investimento a captar em 2020 ➡ £ 7 M ➡ Suprimentos

Suprimentos a remunerar à taxa de 4,458%, a amortizar em 3 tranches anuais até 2022, o que totaliza uma amortização anual de £ 2 333 333.

# FINANCIAMENTO

SERIES SEED FUNDING (2020)	UTILIZAÇÃO DO INVESTIMENTO	£ 7 M
Fabricação de Produtos	£ 5 695 000	81%
Agricultura	£ 4 214 300	60%
Defesa	£ 1 480 700	21%
Desenvolvimento de Produto	£ 900 000	13%
Modelos de Desenvolvimento / Recursos Humanos Especializados	£ 820 000	12%
Plastic Injection Box Molds (Projeto - Design – e Fabricação)	£ 0	0 %
Contratação Técnica	£ 80 000	1%
Desenvolvimento do Negócio	£ 405 000	6%
Sales HR / Customer Acquisition Costs	£ 275 000	4%
Consultadoria – Marketing	£ 130 000	2%

## Marcos Importantes:

- Produzir o produto de agricultura e alcançar 7700 clientes até 2021;
- Vender o produto de Defesa para 4 parceiros e 22 clientes, incluindo os Exércitos da NATO e empresas de segurança / defesa até 2021.

# KEY POINTS

£ 42 M

## Volume de Negócios em 2021

A *Target Company* atingirá um **VN consolidado em 2021 de £ 42 M**, proveniente dos mercados nacional da UK e internacional, com preponderância da Europa.

£ 20 M

## Resultado Líquido 2021

A *Target Company* prevê encerrar o ano de 2021 com um **RL de £ 20 442 486**.

## Tecnologia diferenciada

A *Target Company* possui um produto altamente **diferenciado, único e com patente solicitada**, com características que acrescentam valor às necessidades da sociedade do sec. XXI e ao cliente.

## 2 Setores

### Defesa e Agricultura

A *Target Company* atua em dois dos setores com maior crescimento esperado para os próximos anos, a *Smart Agriculture* e *Intelligence Surveillance and Reconnaissance*.