# O Negócio

* **Visão Míope**: Venda de sistemas de irrigação
* **Visão Estratégica**: Natureza e Bem-estar.

# Missão

Desenvolver, produzir e Disponibilizar soluções inovadoras e sustentáveis de jardinagem para o mercado consumidor seguindo as melhores práticas de gestão de recursos ambientais.

# Visão

Consolidar-se como produtor de sistemas de irrigação de maior receita no mercado americano até 2017 e ter no mínimo 5% do mercado europeu no mesmo período.

# Modelo PEST

| **Oportunidades** | **Ameaças** |
| --- | --- |
| O1 – Maior consciência ambiental da sociedade aumentará a venda de produtos que desperdicem menos os recursos naturais. | T1 – Restrição do uso d'água o que pode reduzir o número de pessoas interessadas em ter um campo ou jardim e consequentemente diminuir o número de vendas. Ex.: *Water Law* – Emirados Árabes, *Colorado State Water Law*, *Loi sur l'efficacité énergétique d'Ottawaa*, preocupação com uso de água durante as Olimpíadas de 2008 |
| O2 – Reduções de Impostos para empresas sócio responsáveis reduzirão os impostos a que estamos submetidos consequentemente aumentam a margem de lucro da empresa. | T2 – Crise global reduzindo a quantidade e disposição econômica de consumidores o que poderá diminuir o interesse dos consumidores em ter campos ou jardins. |
| O3 – Desvalorização do dólar frente a moedas estrangeiras facilitará as exportações dos EUA para outros países. | T3 – Barreiras tarifárias impostas pelo governo dos EUA frente à importação de componentes eletrônicos base para nossos produtos provenientes de mercados emergentes. Isso aumenta o custo de produção. |

# Análise Estrutural da Indústria (AEI)

## Matriz OT