1. O Negócio

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

1. Missão

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

1. Visão

Tornar-se, em cinco anos, a maior empresa de soluções de jardinagem nos EUA, União Europeia, China e Japão, e consolidar-se nos mercados emergentes da América Latina atingindo ao final desse período lucro de U$ 1,5 bilhões.

1. Modelo PEST
2. Análise Estrutural da Indústria (AEI)
   1. Matriz OT

| **Oportunidades** | **Ameaças** |
| --- | --- |
| O1 – Maior consciência ambiental da sociedade | T1 – Certos lugares estão restringindo o uso d'água. Ex: Water Law – Emirados Árabes, Colorado State Water Law,Loi sur l'efficacité énergétique d'Ottawa, preocupação com uso de água durante as Olimpíadas de 2008 |
| O2 – Atividade de P & D reaproveitando Tecnologias já existentes (pássaro na mão, produtos a frente do seu tempo). | T2 – Crise global reduzindo a quantidade e disposição econômica de consumidores. |
|  | T3 – Concorrentes entrando em mercados onde eu já estou posicionado ou onde pretendo me posicionar com custos mais baixos de produção como:  BaoDing HuaYu Irrigation Technology (Chineza com venda para EUA, Brasil, México, Argentina e Japão)  Jain (Indiana com 27 fábricas espalhadas pelo mundo inclusive EUA, Brasil Espanha, Inglaterra e Chile) |