

Encontro 12

Disciplina: Planejamento Estratégico de Marketing

Unidade II: Análise do Ambiente de Marketing

Prof.: Mario Filho

E-mail: pro@mariofilho.com.br

Período: 4º. ADM

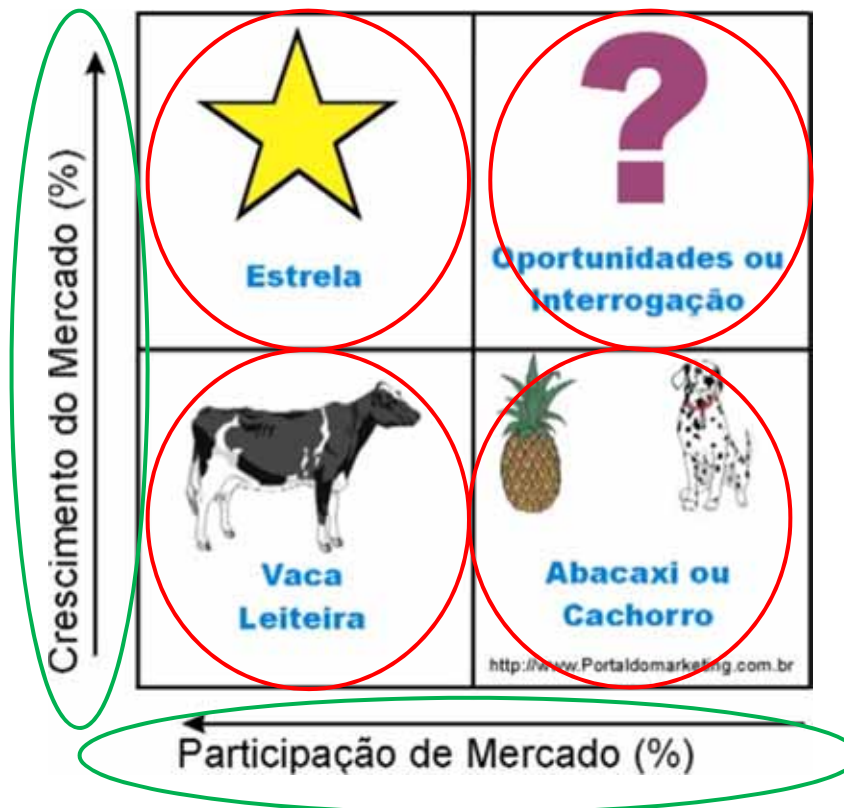
4. A Matriz BCG

A Matriz BCG

- É uma análise gráfica desenvolvida em 1970 para a empresa de consultoria empresarial **Boston Consulting Group**.
- Também é chamada de matriz de **portfólio de produtos** ou de **unidades de negócios**.
- Ela é muito utilizada para comparar produtos e unidades de negócios dentro da mesma empresa.
 - Ex.1: Chevrolet: Corsa X Celta
 - Ex.2: Mateus: Loja Ceará X Loja Dorgival

A Matriz BCG

- A Matriz BCG é sempre apresentada em quadrantes, conforme o exemplo abaixo:



A Matriz BCG - Eixo Vertical

- O eixo vertical, representa a **taxa de crescimento anual do mercado**.
- A escala usada deverá ser suficiente para marcação de todos os mercados em análise.
 - Ex.: Para 5 produtos diferentes de uma mesma empresa, pegue a mais baixa e mais alta taxa de crescimento, referentes aos mercados destes 5 produtos.

A Matriz BCG - Eixo Horizontal

- O eixo horizontal, representa a **participação relativa de mercado** (*market share* relativo) em relação ao seu principal concorrente.
- A escala do eixo horizontal é relativa a 1. Ou seja, o meio será sempre 1,0.
 - Ex.: A empresa tem 12% de *market share*.
 - Os 3 principais concorrentes somados possuem 57%.
 - $12/57 = 0,21$ (*market share* relativo)

A Matriz BCG - Suas 4 Situações

- A Matriz BCG classifica o produto ou unidade de negócios em quatro situações de crescimento/desenvolvimento de mercado e participação relativa:
 - Estrela (*star*);
 - Em Questionamento (*question mark*);
 - Gerador de Caixa (*cash cow* ou vaca leiteira);
 - Abacaxi (*dog*).

A Matriz BCG - **Estrela**

- O produto ou unidade de negócio considerado **estrela** é aquele que está num mercado de elevado crescimento e com excelente participação relativa;
- Normalmente, é um líder em ótimo mercado;
- Nesta situação há lucratividade, porém os custos são altos para manter essa posição e provocar o crescimento do mercado;
- Com o passar dos tempos, a tendência para o estrela é se tornar um **gerador de caixa**, porque o mercado já cresce menos.

A Matriz BCG - Em Questionamento

- O produto ou unidade de negócio considerado **em questionamento** é aquele que está num mercado de elevado crescimento e com reduzida participação relativa;
- Normalmente, é um produto novo ou que está em aperfeiçoamento ou com dificuldades técnicas;
- Pode ter sido estrela, gerador de caixa ou abacaxi;
- Requer altos investimentos;
- É um estágio necessário que poderá criar um líder, um gerador de caixa ou uma retirada de linha.

A Matriz BCG - Gerador de Caixa

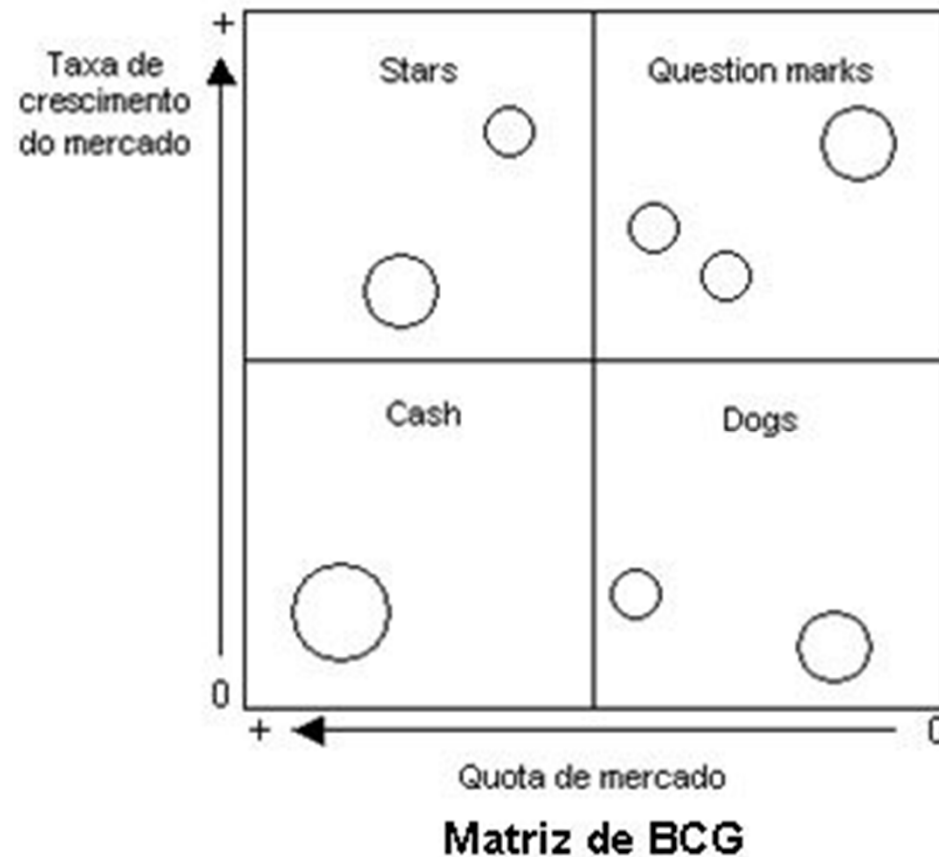
- O produto ou unidade de negócio considerado **gerador de dinheiro em caixa** é aquele que está num mercado de crescimento estável para reduzido e com elevada participação relativa;
- Normalmente, já foi estrela, o mercado não cresce tanto, mas dá lucro;
- Pouco se investe em produtos assim, apenas o suficiente para que a “vaca” viva e continue dando leite.
- Paga os investimentos dos que estão em questionamento e sustenta os estrelas;
- A tendência é virar um abacaxi e isso deve ser muito bem cuidado, para que a vaca não vá parar na UTI.

A Matriz BCG - **Abacaxi**

- O produto ou unidade de negócio considerado **abacaxi** é aquele que está num mercado de baixo crescimento e péssima participação relativa;
- Normalmente, já foi um gerador de caixa que ao longo do tempo foi perdendo vendas unitárias e também preço lucrativo, deixando de ter rentabilidade e passando a ser desinteressante para o mercado por estar ultrapassado tecnicamente ou ser inferior aos seus concorrentes.
- Não foi passado para “em questionamento” a tempo.
- A tendência é ser mantido em linha enquanto estiver fazendo volume de vendas.
- Quando começar a dar prejuízo é tirado de linha.

A Matriz BCG - Exemplo

- Matriz BCG de 8 produtos de uma empresa:



Próxima Encontro:

- **Data:** 21/03/2011 (próxima segunda-feira)
- **Horário:** 19:00 (pontualmente)
- **Assunto:** Unidade III – Arquitetura Estratégica.



“Ou você tem uma estratégia própria, ou
então é parte da estratégia de alguém.”
(Alvin Tofler)