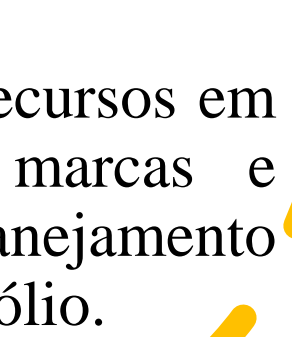


A photograph of a business meeting. In the foreground, a person's hand is pointing at a tablet displaying a document with a large circular diagram. To the left, a man in a dark suit and striped tie is partially visible. To the right, a woman in a grey blazer is looking at the tablet. Another person's hand is holding a smartphone. There are white coffee cups on the table. The background is a bright, out-of-focus office space with large windows.

# Boston Consult Group

# Matriz de Boston - BCG






- ▶ A Matriz BCG é uma análise gráfica desenvolvida por Bruce Henderson, para a empresa de consultoria empresarial americana Boston Consulting Group em 1970.
  - ▶ Seu objetivo é suportar a análise de portfólio de produtos ou de unidades de negócio baseado no conceito de ciclo de vida do produto.
  - ▶ Ela é utilizada para alocar recursos em atividades de gestão de marcas e produtos (marketing), planejamento estratégico e análise de portfólio.
- 

# Matriz de Boston - BCG

- A matriz tem duas dimensões: **crescimento do mercado e participação de mercado** (que é a participação da empresa em relação à participação de seu maior concorrente).
- Quanto maior a **participação de mercado de um produto** ou **quanto mais rápido o mercado de um produto cresce**, **melhor para a empresa**.
- Os produtos devem ser posicionados na matriz e classificados de acordo com cada quadrante.






# Estrela

- **Exige grandes investimentos e são líderes no mercado, gerando receitas.** Ficam frequentemente em equilíbrio quanto ao fluxo de caixa.
- A participação de mercado deve ser mantida, pois pode-se tornar numa "vaca leiteira" se não houver perda de mercado.
- Grande fatia de mercado em um setor de alto crescimento.

		Participação relativa de mercado	
		Alta	Baixa
Crescimento do Mercado	Alto	 <b>Estrela</b>	 <b>Em questionamento</b>
	Baixo	 <b>Vaca leiteira</b>	 <b>Abacaxi</b> 






# Interrogação

- ▶ Também conhecido como "criança-problemática"): tem a pior característica quanto a fluxo de caixa, pois exige altos investimentos e apresenta baixo retorno sobre ativos e tem baixa participação de mercado.
- ▶ Se nada é feito para mudar a participação de mercado, pode absorver um grande investimento e depois de tornar um "abacaxi". Por outro lado, por estar em um mercado de alto crescimento e pode-se tornar um produto "estrela".
- ▶ Pequenas fatias de mercado em setores de alto nível de crescimento.

		Participação relativa de mercado	
		Alta	Baixa
Crescimento do Mercado	Alto	 Estrela	 Em questionamento
	Baixo	 Vaca leiteira	 Abacaxi 

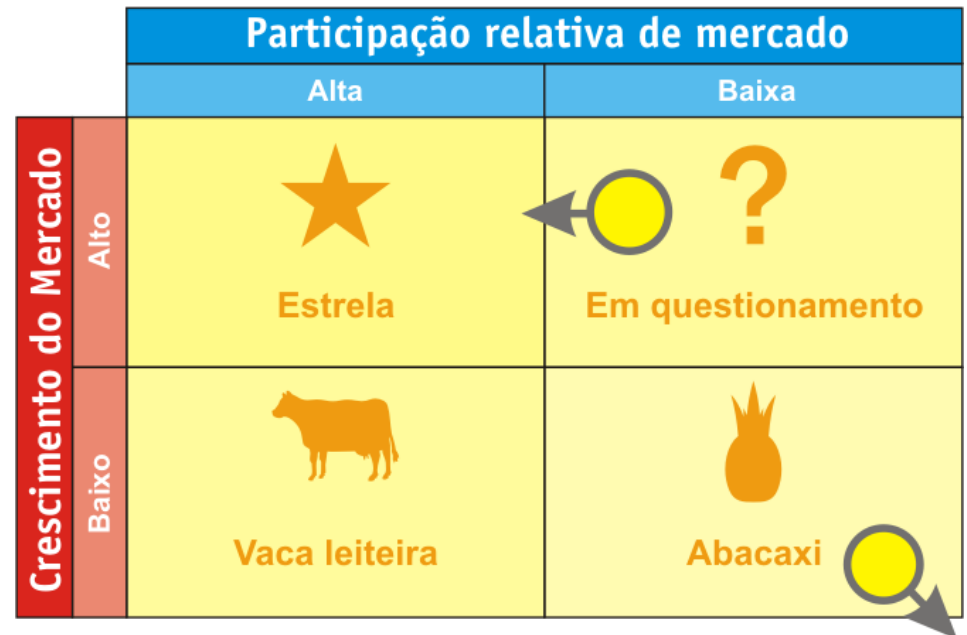
# Vaca Leiteira

- Os lucros e a geração de caixa são altos.
- Como o crescimento do mercado é baixo, não são necessários grandes investimentos. Pode ser a base de uma empresa.
- Grandes fatias de mercado em setores de baixo crescimento.

		Participação relativa de mercado	
		Alta	Baixa
Crescimento do Mercado	Alto	 Estrela	 Em questionamento
	Baixo	 Vaca leiteira	 Abacaxi 

# Abacaxi

- Também conhecido como "cão", "vira-lata" ou "animal de estimação", expressões que não traduzem bem o conceito em português: os "abacaxis" devem ser evitados e minimizados numa empresa.
- Cuidado com os caros planos de recuperação.
- Invista se for possível na recuperação, senão desista do produto.
- Pequenas fatias de mercado em setores de baixo crescimento.



# Considerações

- ▶ Matriz BCG tem a vantagem de não apresentar uma só estratégia para todos os produtos, bem como equilibrar a carteira de negócios e produtos em geradores e tomadores de caixa.
- ▶ **De acordo com Bruce Henderson (criador da Matriz BCG): "Para ter sucesso, uma empresa precisa ter um portfólio de produtos com diferentes taxas de crescimento e diferentes participações no mercado."**
- ▶ A composição deste portfólio é uma função do equilíbrio entre fluxos de caixa. Produtos de alto crescimento exigem injeções de dinheiro para crescer. Produtos de baixo crescimento devem gerar excesso de caixa. Ambos são necessários simultaneamente."