

O que é matriz BCG e como usar no seu negócio?

Você sabe o que é matriz BCG? Ela é muito utilizada por empreendedores que precisam melhorar a oferta de seus produtos ou serviços, ajudando a priorizar o que é mais rentável. Se você precisa de uma nova análise da sua carteira, pense em começar a aplicá-la.

Afinal, nem sempre o produto que custa mais caro é aquele que gera mais renda. O esforço despendido em sua produção pode reduzir o lucro e em alguns momentos pode ser melhor priorizar um que seja intermediário.

Neste post, vamos entender melhor o que é matriz BCG e como você pode utilizá-la para melhorar o rendimento da empresa. Pronto? Vamos lá!

O que é matriz BCG



Não, não é a vacina.

BCG é a sigla de Boston Consulting Group (Grupo de Consultoria de Boston), empresa fundada por Bruce Henderson, que apresentou o modelo pela primeira vez. A ferramenta é utilizada para dispor o portfólio de produtos e serviços e identificar o potencial de cada item com relação ao mercado.

Para isso, classificamos os produtos e serviços em quatro quadrantes, baseados no nível de crescimento da indústria e na posição competitiva (market share). Esses dois âmbitos revelam a possível lucratividade do portfólio da empresa em termos de receita necessária para suportar cada item e receita gerada por ele.

No final, você saberá quais são os produtos e serviços que devem ser priorizados. A matriz ajuda negócios a determinar as oportunidades de crescimento a longo prazo e de decidir quais produtos ou serviços não devem receber investimento ou ser descontinuados.

Para aplicar o modelo de matriz BCG, é necessário estudá-la. Não basta apenas distribuir os itens pelos quadrantes, deve ser feita uma análise, que nem sempre é fácil mas pode ajudá-lo a entender muito sobre seu negócio.

A BCG foi criada inicialmente para negócios de grande porte, mas, com ajustes, pode ser utilizada também por pequenas e médias empresas. A única restrição é com relação a negócios novos. Quem ainda está na fase de planejamento ou nos primeiros anos não tem informações suficientes para entender o histórico de produtos e serviços.

Agora que você já sabe um pouco sobre o que é matriz BCG, vamos aprender a analisá-la e aplicá-la no seu negócio.

Como criar uma matriz BCG

O modelo de matriz BCG é fácil de utilizar, mas alguns especialistas o consideram simplificado demais. Ainda assim, é uma ferramenta importante para começar a entender o potencial do seu portfólio. Você não precisa parar de analisar com ela, mas para traçar as primeiras ideias e ter uma visão geral do que tem disponível, é essencial.

Antes de passar a explicar cada quadrante, vamos entender as dimensões que pautam o modelo de matriz BCG:

Posição competitiva (market share)

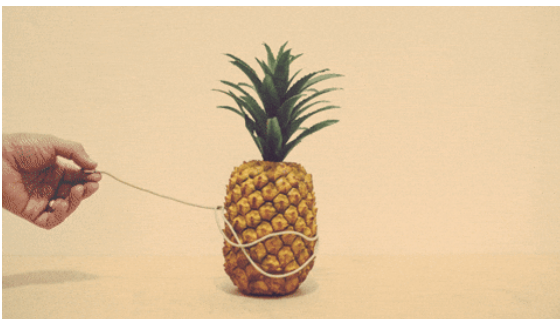
Vamos considerar a posição relativa do produto no mercado. Quanto mais alta a posição, mais alto o lucro, pois uma empresa que produz mais se beneficia da economia de escala e da curva de experiência, o que resulta em maiores lucros. **Ou seja, quanto mais itens produzir, menor será o custo de produção desses itens.** No entanto, vale a pena notar que algumas empresas podem experimentar os mesmos benefícios com menores resultados de produção e menor participação de mercado.

Taxa de crescimento do mercado

Quanto mais crescimento do mercado, maiores os ganhos e, às vezes, lucros. Mas ao mesmo tempo, mais dinheiro é consumido mas também consome muito dinheiro, que é usado como investimento para estimular o crescimento. **Portanto, produtos ou serviços que operam em indústrias de crescimento rápido são grandes usuários de caixa.** Vale a pena investir somente quando há expectativa de crescimento ou pelo menos manutenção do market share no futuro.

Muito bem, agora que entendemos melhor o que é matriz BCG e quais são seus principais elementos, vamos aos quadrantes.

Cães / abacaxis

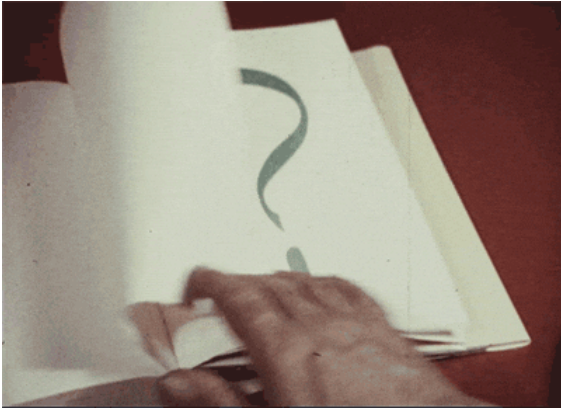


Produtos com pouco market share em um mercado de crescimento baixo. No geral, não compensa tanto investir nos cães porque geram pouco retorno financeiro.

Mas isso não é verdade para todas as companhias. Você pode

querer manter um cão (também chamado de 'abacaxi') para evitar o avanço de um competidor, por exemplo. Por isso, é necessário realizar análises profundas antes de retirar do portfólio.

Pontos de interrogação



Produtos de mercados que crescem muito, mas têm pouco market share. Muitos pontos de interrogação têm potencial para crescer e se tornarem estrelas e mais no futuro, vacas leiteiras.

Mas isso não acontece sempre, com a possibilidade de se transformar em um cão caso o market share ideal não seja alcançado. Por isso, a análise aqui deve ser profunda antes de considerar investimentos.

Estrelas



Produtos de mercado em alto crescimento com alto market share. As estrelas são lucrativas, mas também gastam muito dinheiro. O conselho aqui é investir para que elas se tornem vacas leiteiras eventualmente, gerando lucro para o negócio.

Entretanto, investir em uma estrela não quer dizer que ela vá

se tornar vaca leiteira no futuro. Isso depende da movimentação do mercado – os que passam por mudanças rápidas podem receber alternativas mais baratas e de tecnologia mais avançada, por exemplo.

Vacas leiteiras



Produtos em mercado de crescimento baixo, mas que têm grande market share. Esses itens são os mais rentáveis e devem ser nutridos. O ideal é investir o dinheiro ganhado com as vacas leiteiras nas estrelas, a fim de apoiar seu crescimento.

De acordo com a matriz BCG, não é preciso investir para que as vacas leiteiras cresçam, apenas oferecer o suporte necessário para que mantenham o market share.

Preenchendo os quadrantes passo a passo

Para facilitar um pouco o entendimento de o que é matriz BCG e o seu processo de análise, siga estes passos:

Passo 1 – Escolha a unidade

Você pode utilizar o modelo de matriz BCG para analisar marcas separadamente, produtos específicos ou a empresa como um todo. Mas antes de começar, defina esse escopo.

Passo 2 – Defina o mercado

Essa é uma parte importante para que sua análise seja bem sucedida. Um mercado mal definido pode levar a resultados ruins. Por exemplo: se formos analisar a Mercedes-Benz da Daimler no mercado de carros de passeio, seria um cão, com menos de 20% de mercado. Mas, se formos analisar o mercado de carros de luxo, se torna uma vaca leiteira.

Passo 3 – Calcule o market share relativo

Calculamos dividindo o market share da sua marca pelo market share do seu maior competidor. Se o market share do seu competidor foi de 25% e o seu 10% no mesmo ano, seu market share relativo seria 0,4.

No quadrante, deixamos o canto esquerdo superior para 1, o meio para 0,5 e o canto direito superior para 0.

Passo 4 – Determine a taxa de crescimento do mercado

Este índice você encontra em relatórios do mercado, liberados nos veículos de mídia especializada.

Passo 5 – Desenhe os círculos na matriz

Depois de calcular tudo, coloque seus itens distribuídos pelos quadrantes. Desenhe um círculo para cada um e o tamanho do diâmetro deve ser relativo ao lucro que aquele produto, serviço ou marca vale.

Matriz BCG e as decisões do empreendedorismo: dicas de leitura

Como você viu, entender o que é matriz BCG ajuda muito na tomada de decisões de um negócio. Quando você já tem uma carteira diversificada, pode ser a hora de colocar tudo em

perspectiva e compreender o que vale mais a pena.

Claro, os quadrantes podem ser uma representação simplificada da realidade, mas isso não tira a compreensão do “todo” que eles trazem. Para ajudá-lo ainda mais com as decisões da sua empresa, confira esses livros:

- [The Effective Executive](#) – Peter F. Drucker: aprenda a decidir melhor quais são os próximos passos seguindo estratégias inovadoras que as outras pessoas ignoram.
- [Pense Como um Freak](#) – de Stephen J. Dubner: pense de forma não tradicional para resolver problemas de formas eficientes e menos complexas do que imaginava.
- [Dobre Seus Lucros](#) – Bob Fifer: conheça maneiras de reduzir custos e melhorar os resultados da empresa em seis meses ou menos.
- [Contágio](#) – Jonah Berger: Entenda por que algumas coisas geram buzz e fisgam consumidores e outras nem tanto.

Para aprender mais sobre o mundo dos negócios, não deixe de acessar o 12Min. Conte para nós o que achou da plataforma, ficaremos felizes em saber a sua opinião! Boa leitura! ☐