

5 Conclusões

5.1. Conclusões

O objetivo desse trabalho foi desenvolver um estudo de opções reais híbridas para esclarecer seus conceitos e auxiliar as empresas brasileiras de telecomunicações nas tomadas de decisões estratégicas ótimas. O trabalho se iniciou com a apresentação de algumas teorias e estudos já realizados sobre o assunto, seguida de uma breve apresentação do modelo de Imai & Watanabe. Posteriormente, utilizou-se um caso brasileiro de competitividade no mercado de telecomunicações para servir como entrada no modelo de Imai & Watanabe. Finalmente, foram apresentados os resultados da pesquisa propriamente dita, realizada segundo o intento desse trabalho.

Verificamos que o modelo de Imai & Watanabe pode auxiliar as empresas a tomar decisões estratégicas ótimas, já que a partir de estimativas de alguns parâmetros, pode ser simulado, antecipadamente, qual será o comportamento das empresas num ambiente competitivo. Assim torna-se possível escolher o melhor momento para a tomada de decisão de investimento em um novo produto. Os resultados dessa simulação mostram como o valor do projeto se modifica em função do custo e da demanda inicial para cada empresa: L (líder) e S (seguidora).

O modelo sugere que nem sempre o valor do projeto se reduz à medida que o custo do investimento aumenta. Na figura 4, por exemplo, o valor do projeto aumenta significativamente quando o custo de investimento se aproxima a R\$ 1 bilhão. Existe uma curva de gatilho, dentro da Área II que revela ser vantajoso para a empresa L, naquela situação de custo de investimento, investir na nova tecnologia. A empresa entra no mercado sozinha e ainda diminui a participação de mercado da empresa concorrente. Para valores de custo de investimento abaixo dessa área ótima, as empresas dividem o mercado e, para valores acima destes, o custo de investimento fica alto e ambas não investem.

Já na figura 5 os valores dos projetos não aumentam diretamente com o aumento da demanda inicial, contrariando o comportamento esperado. Nesta figura também existe uma faixa na qual a empresa L tem vantagem competitiva se investir na nova tecnologia, enquanto, por outro lado, essa condição de demanda inicial não é atrativa para que a seguidora faça seu investimento.

Para que sua decisão de investimento em uma nova tecnologia seja ótima, a empresa L deve se posicionar dentro das faixas ótimas da figura 4 e da figura 5.

Com estas análises mostramos que ao não considerar as ações das rivais, a empresa líder poderá tomar decisões não ótimas. A metodologia de Imai & Watanabe foi apresentada e aplicada de maneira bastante explícita, para facilitar o entendimento e tentar fomentar o interesse dos leitores e gerentes de empresas pelo assunto.

5.2. Sugestões para Trabalhos Futuros

Algumas linhas de trabalhos futuros podem estender os resultados obtidos nesta dissertação, tais como:

- Estender a análise para outros setores produtivos da economia brasileira (petroquímica, energia, bancos, mineração, papel e celulose, transporte aéreo e siderurgia);
- Utilizar o método em exemplos práticos e comparar sua robustez em relação a outros métodos;
- Estender a análise de forma a considerar decisões simultâneas;
- Estender a análise de forma a considerar situações de alianças estratégicas como comentado em Dias (2005) e Smith & Trigeorgis (2006);
- Criar uma interface mais amigável para a entrada de dados no programa, facilitando o uso do mesmo pelas empresas;
- Expandir o modelo para aceitar outros processos estocásticos além do MGB.