



A INFLUÊNCIA DAS ESTRATÉGIAS DE ELETRIFICAÇÃO NA PERFORMANCE
FINANCEIRA E VALOR DE MERCADO DE MONTADORAS GLOBAIS: UMA ANÁLISE
COMPARATIVA SOB A ÓTICA DE DAMODARAN

THE IMPACT OF ELECTRIFICATION STRATEGIES ON FINANCIAL PERFORMANCE
AND MARKET VALUE IN GLOBAL CAR MANUFACTURERS: A COMPARATIVE
ANALYSIS THROUGH THE LENS OF DAMODARAN

Matheus Stephen Nascimento e Chaves¹
Ana Cristina Madruga Estrela

RESUMO: A indústria automotiva global atravessa uma das suas mais profundas transformações, impulsionada pela eletrificação. Este artigo se propõe a analisar comparativamente a influência das diversas estratégias de eletrificação adotadas por montadoras globais na sua performance financeira e valor de mercado. Utilizando a ótica de Aswath Damodaran, o estudo explora como o mercado precifica o crescimento, a incerteza e os ativos intangíveis inerentes a essa transição. A metodologia emprega uma abordagem documental e bibliográfica, analisando relatórios financeiros do terceiro trimestre de 2025 de players como Tesla, Ferrari, Mercedes-Benz e Volvo Cars, contextualizando-os com a visão de Michael Porter sobre vantagem competitiva e os princípios de Benjamin Graham sobre valor. Os resultados preliminares indicam que, embora a eletrificação seja um vetor de crescimento, a execução estratégica, a gestão de custos e a capacidade de monetizar ativos intangíveis são cruciais para a criação de valor sustentável.

Palavras-chave: Eletrificação; Indústria Automotiva; Performance Financeira; Valuation.

ABSTRACT: The global automotive industry is undergoing one of its most profound transformations, driven by electrification. This article aims to comparatively analyze the influence of various electrification strategies adopted by global automakers on their financial performance and market

¹Discente, Cristian Business School. matheus_chaves@hotmail.com



value. Using Aswath Damodaran's perspective, the study explores how market prices growth, uncertainty, and the intangible assets inherent in this transition. The methodology employs a documentary and bibliographic approach, analyzing third-quarter 2025 financial reports from players such as Tesla, Ferrari, Mercedes-Benz, and Volvo Cars, contextualizing them with Michael Porter's view on competitive advantage and Benjamin Graham's principles of value. Preliminary results indicate that, while electrification is a growth driver, strategic execution, cost management, and the ability to monetize intangible assets are crucial for sustainable value creation.

Keywords: Electrification; Automotive Industry; Financial Performance; Valuation.

Resumen: La industria automotriz global está atravesando una de sus transformaciones más profundas, impulsada por la electrificación. Este artículo tiene como objetivo analizar de manera comparativa la influencia de las diversas estrategias de electrificación adoptadas por los fabricantes globales de automóviles en su desempeño financiero y valor de mercado. Bajo la perspectiva de Aswath Damodaran, el estudio explora cómo el mercado valora el crecimiento, la incertidumbre y los activos intangibles inherentes a esta transición. La metodología emplea un enfoque documental y bibliográfico, analizando los informes financieros del tercer trimestre de 2025 de actores clave como Tesla, Ferrari, Mercedes-Benz y Volvo Cars, contextualizándolos con la visión de Michael Porter sobre la ventaja competitiva y los principios de valor de Benjamin Graham. Los resultados preliminares indican que, si bien la electrificación es un motor de crecimiento, la ejecución estratégica, la gestión de costos y la capacidad de monetizar los activos intangibles son cruciales para la creación de valor sostenible.

Palabras clave: Electrificación; Industria automotriz; Desempeño financiero; Valoración.

1. INTRODUÇÃO



A profissão de engenheiro mecânico no setor automotivo, quando integrada a uma sólida formação em gestão de projetos fundamentada em metodologias como o PMBOK, posiciona o profissional no centro de convergência entre a viabilidade técnica do produto e a gestão estratégica de riscos e recursos. No cenário contemporâneo, essa atuação exige o acompanhamento rigoroso da transição para a mobilidade elétrica, que não representa meramente uma mudança tecnológica, mas uma redefinição completa do ecossistema industrial. Tal transformação impacta desde a cadeia de suprimentos e os processos de engenharia até os modelos de negócio e, conseqüentemente, a performance financeira e o valor de mercado das organizações (LEI; SHE, 2025). Observa-se que cada montadora — seja ela uma gigante tradicional, uma entrante disruptiva ou um player do segmento de luxo — trilha um caminho distinto nessa jornada, apresentando diferentes níveis de investimento, perfis de risco e expectativas de retorno.

A justificativa para esta pesquisa reside na urgência de se compreender como o mercado de capitais tem reagido a essas estratégias divergentes. A eletrificação demanda investimentos massivos em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) e dispêndios de capital (Capital Expenditures – Capex), reconfigurando a estrutura de custos e a demanda por novas competências profissionais. Nesse cenário de alta incerteza, a avaliação da saúde financeira e do valor de mercado de uma montadora não pode se limitar a métricas contábeis tradicionais. Requer-se uma lente analítica mais sofisticada, capaz de capturar o valor do crescimento futuro, da propriedade intelectual e de outros ativos intangíveis. A literatura recente tem enfatizado a necessidade de modelos de avaliação que integrem não apenas os fluxos de caixa, mas também o impacto da inovação e da sustentabilidade no longo prazo (KIM et al., 2025).

Sob essa ótica, a abordagem de Aswath Damodaran, com sua ênfase no valuation de empresas em cenários de incerteza e na quantificação de ativos intangíveis, oferece um arcabouço teórico robusto para a presente análise. Pretende-se ir além da observação de indicadores superficiais, buscando investigar se as precificações de mercado refletem, de fato, uma criação de valor sustentável. Este estudo visa contribuir para o debate acadêmico e para a tomada de decisão estratégica no setor, oferecendo uma análise aprofundada sobre a correlação entre estratégias de eletrificação e a percepção de valor pelo mercado.

O objetivo deste artigo é analisar comparativamente a influência das estratégias de eletrificação adotadas por montadoras globais na sua performance financeira e valor de mercado, sob a ótica dos princípios de valuation de Aswath Damodaran.

2. MÉTODOS

Para abordar a complexidade do tema, a metodologia empregada neste estudo é predominantemente de natureza descritiva e explicativa, utilizando uma abordagem de pesquisa documental e bibliográfica. A escolha se justifica pela necessidade de analisar informações financeiras publicamente disponíveis e integrá-las a um referencial teórico consolidado.

2.1 Tipo de Pesquisa: A pesquisa se classifica como:

- Quanto à natureza: Aplicada, buscando gerar conhecimento para a solução de um problema específico (compreender o impacto financeiro das estratégias de eletrificação).
- Quanto aos objetivos: Exploratória e descritiva em um primeiro momento, para familiarização com os dados e características das estratégias, e explicativa ao buscar identificar os fatores que determinam a ocorrência de certos resultados financeiros e de valor de mercado.
- Quanto aos procedimentos técnicos: Pesquisa documental e bibliográfica. A análise se baseará em relatórios financeiros, apresentações a investidores e artigos de mercado, complementada por literatura especializada.

2.2 Amostragem e Fontes de Dados: A amostra intencional (ou proposital) de montadoras foi selecionada para representar diferentes abordagens e posicionamentos no mercado de eletrificação:



- Tesla: Pioneira e disruptiva, 100% elétrica.
- Ferrari: Luxo e performance, eletrificação estratégica e gradual.
- Mercedes-Benz: Tradicional premium, em transição acelerada para EVs.
- Volvo Cars: Premium, forte compromisso com a eletrificação, com parcerias estratégicas.
- Toyota: Gigante tradicional, com foco inicial em híbridos e agora expandindo para EVs (TOYOTA, 2025).
- Porsche: Luxo e performance, eletrificação com manutenção da identidade da marca.

Os dados primários para análise financeira serão extraídos dos relatórios do terceiro trimestre de 2025 (Q3 2025) e relatórios anuais mais recentes (2024), bem como apresentações a investidores divulgadas pelas próprias empresas. Para a Toyota e Porsche, onde os relatórios de Q3 2025 podem não estar tão detalhados em todos os aspectos relevantes, serão utilizadas informações disponíveis publicamente de relatórios anteriores ou análises de mercado consolidadas.

2.3 Instrumentos de Coleta e Análise de Dados: A coleta de dados será realizada através de:

- Relatórios financeiros: Balanços, demonstrações de resultados, demonstrações de fluxo de caixa.
- Apresentações a investidores: Comentários da gestão, guidance futuro, detalhamento de investimentos em P&D e Capex.
- Notícias e análises setoriais: Para contextualizar as estratégias e o ambiente competitivo.

A análise dos dados será qualitativa e quantitativa, aplicando as seguintes lentes teóricas:

Aswath Damodaran: Utilização de conceitos como *valuation* por fluxo de caixa descontado (FCFF ou FCFE), múltiplos de mercado (P/L, EV/EBITDA), custo de capital, valor do crescimento, e, crucialmente, a avaliação de ativos intangíveis (marca, tecnologia, propriedade intelectual, ecossistema de *software*).

Michael Porter: O *framework* das Cinco Forças será empregado para contextualizar as pressões competitivas que moldam as estratégias de eletrificação, e as estratégias genéricas (diferenciação, liderança em custo) para entender o posicionamento de cada montadora.

Benjamin Graham: Os princípios de investimento em valor de Graham, focando na margem de segurança e na análise da solidez financeira subjacente, serão utilizados para ponderar a sustentabilidade dos *valuations* de mercado, especialmente em empresas com altas expectativas de crescimento.

2.4 Processamento e Análise dos Dados: Os dados financeiros serão processados para calcular métricas de rentabilidade (margens EBITDA e EBIT), eficiência (ROIC), endividamento e fluxo de caixa. A discussão comparativa se dará em torno de como essas métricas se alinham ou divergem das expectativas do mercado, interpretadas através dos *frameworks* de Damodaran, Porter e Graham, buscando explicar as variações no valor de mercado em função das estratégias de eletrificação.

3. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A transição para veículos elétricos (EVs) é mais do que uma tendência; é um imperativo estratégico e regulatório que redesenha as estruturas de custos, as cadeias de valor e a dinâmica competitiva do setor automotivo (PORTER, 1980). A complexidade dessa transição, marcada por altos investimentos em P&D e Capex, gera incerteza e volatilidade nas avaliações de mercado. Nesse contexto, a análise financeira



tradicional frequentemente se mostra insuficiente para capturar a totalidade do valor, ou risco, de uma montadora.

3.1 O Setor Automotivo na Encruzilhada da Eletrificação: A eletrificação, impulsionada por regulamentações ambientais mais estritas e pela crescente demanda de consumidores por sustentabilidade e tecnologia, forçou as montadoras a reavaliarem seus portfólios e modelos de negócio. Observam-se estratégias diversas: desde a disrupção total da Tesla, focada exclusivamente em EVs e em um modelo de negócio verticalizado e orientado por *software*, até a transição gradual de gigantes como a Toyota, que apostou em híbridos antes de mergulhar mais profundamente nos EVs. Montadoras premium como Mercedes-Benz e Volvo buscam equilibrar a herança de luxo com a inovação elétrica, enquanto marcas de ultraluxo como Ferrari e Porsche gerenciam a eletrificação com a manutenção de sua exclusividade e *performance*.

Essa diversidade de abordagens competitivas pode ser analisada pelo prisma de Michael Porter (1980, 1985), onde as escolhas de eletrificação não são apenas tecnológicas, mas estratégias para criar ou sustentar uma vantagem competitiva. A eletrificação impacta as Cinco Forças: cria novas ameaças de entrada (novos *players* de EV), aumenta o poder de barganha de fornecedores (baterias, *chips*), intensifica a rivalidade e redefine a diferenciação do produto. A literatura recente corrobora que a reconfiguração da cadeia de valor automotiva pela eletrificação exige novas estratégias de colaboração e competição (SONG et al., 2025). A escolha do portfólio de veículos elétricos varia regionalmente, com uma tendência clara para SUVs em BEVs e PHEVs (RAMJI; TAYARANI, 2023).

3.2 A Ótica de Aswath Damodaran na Avaliação de Valor: Aswath Damodaran (2012, 2017) argumenta que o valor de uma empresa é determinado por sua capacidade de gerar fluxos de caixa futuros e pelo risco associado a esses fluxos. Em um setor em transformação como o automotivo elétrico, a aplicação de seus princípios é crucial:

Valuation de Crescimento: Montadoras como a Tesla são avaliadas com base em altas expectativas de crescimento futuro. Damodaran nos ensina a precificar esse crescimento, mas também a reconhecer o risco inerente à sua materialização. No contexto dos EVs, a capacidade de escalar a produção e a demanda futura são fatores críticos (SONG et al., 2025).

Ativos Intangíveis: A eletrificação eleva a importância de ativos intangíveis. A marca (Ferrari, Porsche, Mercedes), a tecnologia (patentes de baterias, software de condução autônoma da Tesla, "core compute" da Volvo), e o know-how em manufatura de EVs tornam-se fatores dominantes na criação de valor. Damodaran oferece ferramentas para incorporar o valor desses intangíveis, muitas vezes não totalmente refletidos nos balanços contábeis, na avaliação da empresa. A crescente importância do software e da conectividade em EVs, por exemplo, eleva o valor de ativos como plataformas digitais e ecossistemas de serviços (KIM et al., 2025).

Custo de Capital e Risco: A incerteza regulatória, tecnológica e de mercado na transição para EVs aumenta o risco percebido, impactando o custo de capital das montadoras (GUTIERREZ; TACO, 2024). Uma estratégia de eletrificação bem comunicada e executada pode mitigar esse risco.

3.3 A Perspectiva de Benjamin Graham sobre Valor e Margem de Segurança: Embora Damodaran forneça as ferramentas de *valuation*, Benjamin Graham (GRAHAM; DODD, 1949), o pai do investimento em valor, nos lembra da importância da margem de segurança e da análise da solidez fundamental. Em um cenário de euforia em torno da eletrificação, a perspectiva de Graham nos convida a questionar se os *valuations* elevados são sustentados por fundamentos financeiros robustos ou por mera especulação sobre o futuro. Ele nos direciona a olhar para a capacidade de lucro atual, a força do balanço e a consistência dos resultados, mesmo enquanto projetamos o crescimento futuro.

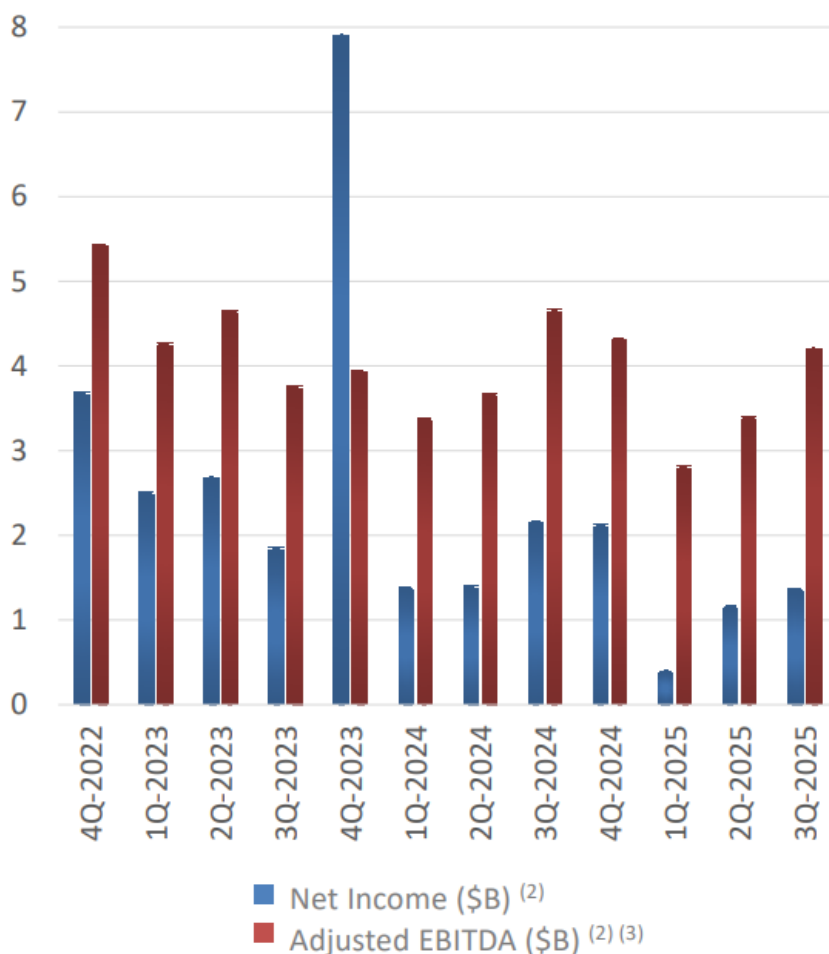
4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

A análise dos relatórios do terceiro trimestre de 2025 (Q3 2025) das montadoras selecionadas, sob a luz de Damodaran, Porter e Graham, revela nuances importantes sobre como as estratégias de eletrificação se traduzem em *performance* financeira e valor de mercado.

4.1 Tesla: O Preço da Disrupção e o Desafio da Rentabilidade: A Tesla, com sua estratégia de eletrificação total e modelo de negócio disruptivo, continua a ser avaliada com um prêmio significativo de crescimento. No Q3 2025, a empresa reportou um aumento de 12% na receita total para US\$ 28,095 bilhões (TESLA, 2025). Contudo, o lucro operacional diminuiu 40% ano a ano, para US\$ 1,6 bilhões, resultando em uma margem operacional de 5,8%, abaixo dos 10,8% do ano anterior (TESLA, 2025). O lucro líquido atribuível aos acionistas comuns também caiu 37%, para US\$ 1,373 bilhões (TESLA, 2025).

Sob a ótica de Damodaran, o mercado historicamente atribui um alto valor ao crescimento da Tesla e à sua liderança em tecnologia (ativos intangíveis como *software* e marca). No entanto, a pressão sobre as margens e a queda no lucro operacional, apesar do aumento de receita e entregas recordes de veículos, sugerem que o custo de manter essa disrupção e escalar a produção está impactando a rentabilidade de curto prazo. O desafio para a Tesla, e para a sua *valuation*, reside na capacidade de transformar o crescimento em lucros sustentáveis, especialmente em um ambiente de maior concorrência e pressão de preços (LEI; SHE, 2025). Porter (1985) diria que a Tesla precisa defender sua diferenciação e liderança de custo em segmentos específicos para manter sua vantagem competitiva. A perspectiva de Graham nos levaria a questionar a margem de segurança de uma empresa com *valuation* tão dependente de um crescimento futuro que, no curto prazo, não se traduz integralmente em lucratividade crescente.

Figura 1- Lucro Líquido Trimestral (Tesla)



Fonte: TESLA, INC. Q3 2025 Update.

4.2 Ferrari: Exclusividade e Eletrificação Estratégica na Lente de Damodaran: A Ferrari, com

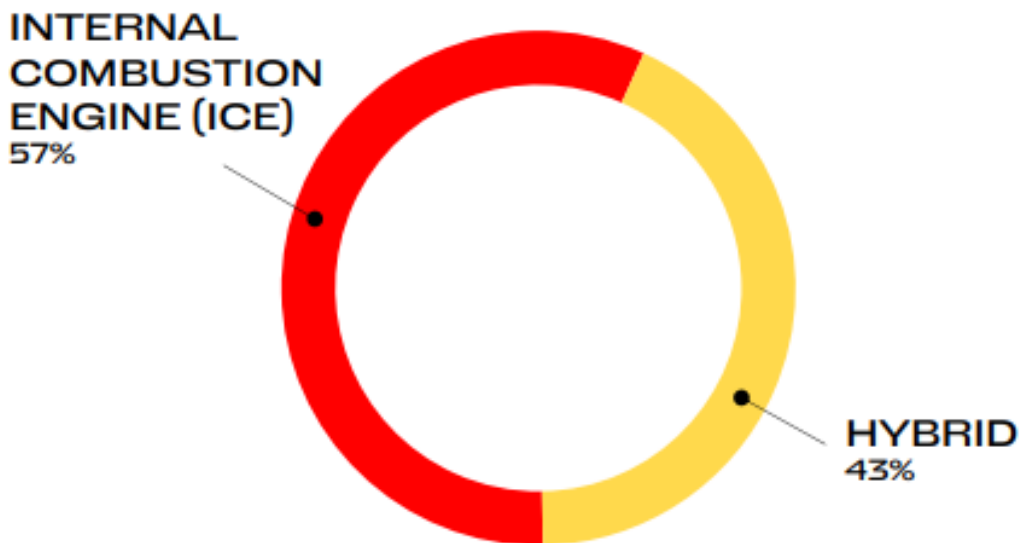
sua eletrificação estratégica e focada na manutenção da exclusividade, demonstra uma *performance* financeira robusta. No Q3 2025, a empresa revisou sua projeção de receita para o ano fiscal para cima, para €7.1 bilhões, e o EBIT ajustado para €2.06 bilhões, com margem de 29,0% (FERRARI, 2025). O lucro operacional (EBIT) no Q3 2025 aumentou 7,6%, para €503 milhões, com margem de 28,4% (FERRARI, 2025). A receita líquida de carros e peças de reposição cresceu 5,6%, impulsionada por um mix de produtos mais rico e personalizações, apesar de volumes de remessa estáveis (FERRARI, 2025).

A ótica de Damodaran aqui é particularmente interessante para o *valuation* de marcas e ativos intangíveis. O valor da marca Ferrari, sua herança e exclusividade, permitem uma precificação *premium* que sustenta margens elevadas, mesmo com a introdução gradual de modelos híbridos e futuros elétricos. Essa estratégia de diferenciação, conforme Porter (1985), permite à empresa manter um poder de barganha significativo com seus clientes e uma rivalidade mais controlada em seu nicho. O baixo endividamento líquido industrial (€116 milhões no Q3 2025) e a forte geração de fluxo de caixa industrial (€365 milhões no Q3 2025) ressaltam a solidez financeira, o que seria um ponto positivo para Graham, indicando uma boa margem de segurança (FERRARI, 2025).

Figura 2- Divisão de Remessas por Tipo de Motor (Ferrari)

SHIPMENTS BREAKDOWN

(Q3 2025)



Fonte: Ferrari N.V. Interim Report Q3 2025.

4.3 Mercedes-Benz: A Luta da Transição e a Pressão dos Custos: A Mercedes-Benz, um *player*

tradicional em transição para a eletrificação, enfrenta desafios na sua *performance* financeira no Q3 2025. O EBIT ajustado do grupo caiu para €2.1 bilhões, e o EBIT da divisão de carros para €1.139 bilhões, com uma margem de retorno sobre vendas (RoS) ajustada de 4,8%, dentro do *guidance*, mas abaixo do ano anterior (MERCEDES-BENZ, 2025). As vendas totais de carros caíram 12% ano a ano, embora as vendas de veículos elétricos a bateria (BEV) tenham aumentado 22% trimestre a trimestre (MERCEDES-BENZ, 2025). A empresa reportou custos excepcionais de reestruturação e processos legais que impactaram o EBIT (MERCEDES-BENZ, 2025).



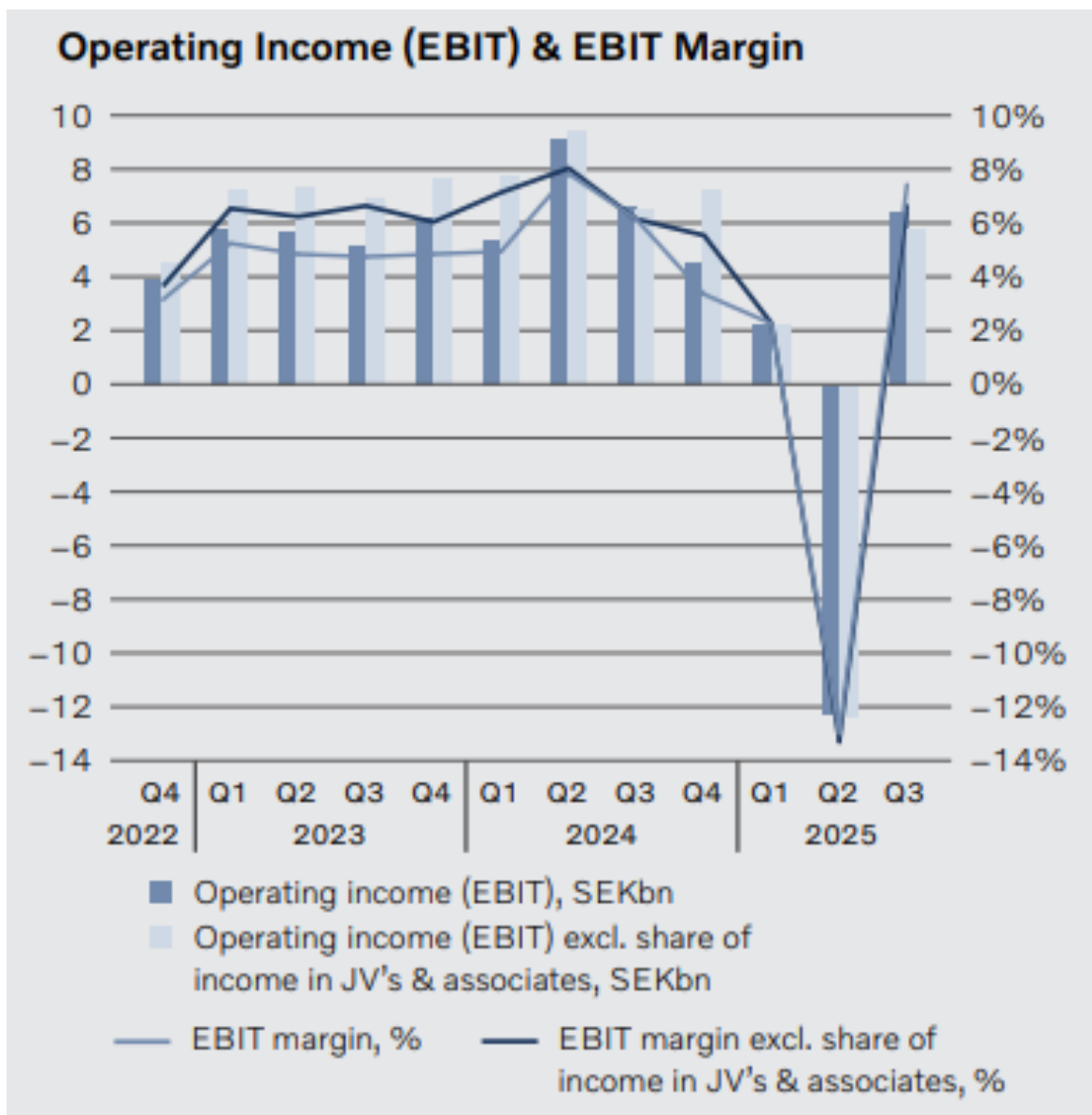
Nesse contexto de transição, Csutora e Mózner (2025) classificam as respostas das montadoras em estratégias 'genuínas' e de 'escape'. Enquanto estratégias genuínas focam na eletrificação radical e inovação tecnológica, as de escape buscam apenas a conformidade regulatória temporária, como o pooling de emissões. A análise dos resultados da Mercedes-Benz sugere uma transição para uma estratégia genuína, o que explica o elevado Capex e a pressão momentânea nas margens, visando a criação de valor a longo prazo através da descarbonização real do portfólio.

Damodaran apontaria para o "custo da transição". Montadoras tradicionais precisam investir pesadamente em novas tecnologias e fábricas para EVs, enquanto ainda gerenciam o declínio gradual de seus negócios de motores a combustão. Essa dualidade de investimentos e a reestruturação da cadeia de valor geram pressões sobre as margens e o lucro. Porter (1980) identificaria a intensa rivalidade e a ameaça de novos entrantes como fatores que forçam a Mercedes a investir, mesmo que isso pressione a lucratividade no curto prazo. A queda nas vendas totais, apesar do aumento de EVs, sugere que a transição não é linear e pode gerar perdas de receita em segmentos tradicionais. A perspectiva de Graham nos levaria a observar a gestão desses custos e o impacto no balanço para avaliar a resiliência a longo prazo.

4.4 Volvo Cars: Eletrificação Consistente e Gestão de Custos: A Volvo Cars demonstra uma estratégia de eletrificação consistente e uma boa gestão de custos, mesmo em um mercado *premium* desafiador. No Q3 2025, a receita diminuiu 7% para SEK 86,4 bilhões, impactada por menores volumes de atacado e efeitos cambiais (VOLVO CAR GROUP, 2025). Contudo, o EBIT aumentou 11% para SEK 6,4 bilhões, resultando em uma margem EBIT de 7,4% (VOLVO CAR GROUP, 2025). Esse aumento foi impulsionado por eficiências de custo abaixo da receita bruta e uma reversão parcial de provisão de reestruturação (VOLVO CAR GROUP, 2025). A empresa continua expandindo seu portfólio de EVs, com o lançamento do ES90 e o planejamento do EX60 (VOLVO CAR GROUP, 2025).

A análise de Damodaran aqui focaria em como a Volvo está gerenciando o crescimento e a incerteza. O compromisso claro com a eletrificação (visando 100% BEV no futuro) e parcerias estratégicas (como com a Geely para plataformas e componentes) são ativos intangíveis que podem reduzir o custo de desenvolvimento e acelerar o tempo de mercado, gerando valor. A capacidade de manter e até aumentar as margens EBIT em um cenário de receita em queda e mercado *premium* em retração é um sinal positivo de execução estratégica e gestão de custos, o que seria visto favoravelmente por Graham. Porter (1985) notaria a estratégia de diferenciação da Volvo em segurança e sustentabilidade, que se alinha bem com a eletrificação.

Figura 3- EBIT e Margem EBIT (Volvo Car Group)



Fonte: VOLVO CAR GROUP. Interim Report Third Quarter 2025.

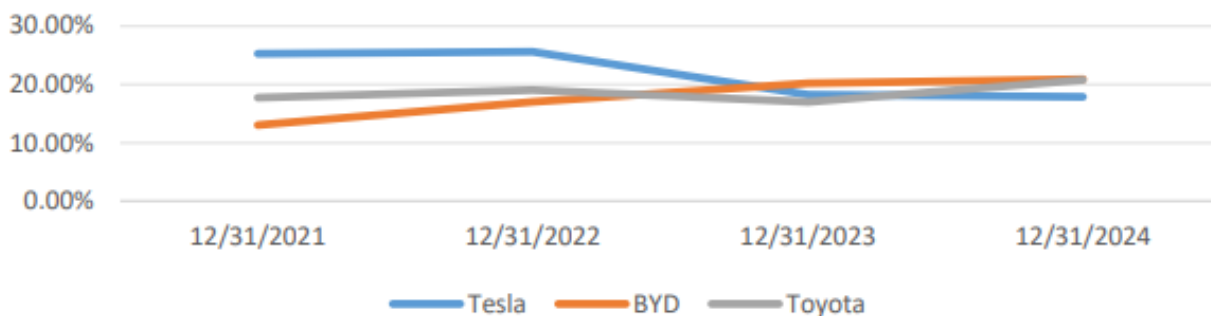
4.5 Toyota e Porsche: Abordagens Distintas em Cenários de Transição: Para a **Toyota**, os resultados do Q3 2025 indicam uma queda no lucro operacional de 13,2% para 3.679,4 bilhões de ienes, apesar de um aumento de 4,9% na receita (TOYOTA, 2025). A empresa, que inicialmente focou em híbridos, agora acelera seus planos para EVs, visando versões elétricas de todos os seus modelos até 2025 e 3,5 milhões de vendas de BEVs por ano a partir de 2030 (TOYOTA, 2025). A análise de Damodaran para a Toyota envolveria como o mercado precifica a transição de um gigante com uma base enorme de ICE e híbridos. O desafio é transformar sua escala em vantagem competitiva em EVs, sem canibalizar o negócio existente.

A Porsche, por sua vez, mantém sua estratégia de eletrificação focada na *performance* e exclusividade. Embora os dados específicos do Q3 2025 não estejam detalhados aqui, a empresa continua a apresentar margens de lucro elevadas, mesmo com a introdução de modelos elétricos como o Taycan. Para Damodaran, o valor da marca Porsche e sua engenharia de performance são ativos intangíveis que permitem um prêmio de *valuation*. A gestão cuidadosa da transição para EVs, mantendo a essência da marca, é crucial para a sua resiliência financeira.

4.6 A Importância dos Ativos Intangíveis na Valuation da Eletrificação: A presente análise reforça que, na era da eletrificação automotiva, a ótica de Damodaran sobre a *valuation* de ativos intangíveis é mais relevante do que nunca. A capacidade de desenvolver e monetizar *softwares* (Tesla, Volvo), patentes de baterias, a reputação de engenharia (Ferrari, Porsche, Mercedes) e a força da marca (todas as analisadas) são cada vez mais determinantes para o valor de mercado. Empresas que conseguem equilibrar os altos investimentos necessários com uma execução estratégica eficiente e a proteção desses intangíveis tendem a ser mais bem recompensadas pelo mercado, e é aí que a margem de segurança de Graham se torna mais aparente, mesmo em empresas de alto crescimento.

Estudos recentes têm mostrado que o investimento em ativos intangíveis, como P&D e capital intelectual, é um motor significativo para o crescimento e a competitividade das empresas automotivas na era dos EVs (LEI; SHE, 2025). Além disso, a capacidade de inovar e integrar tecnologias de eletrificação e digitalização em novos produtos é crucial para o desempenho financeiro no longo prazo (SONG et al., 2025).

Figura 4- Comparativo da margem bruta de Tesla, BYD e Toyota (Lei e She, 2025)



Fonte: Research on the Value of Listed Companies in the Global Automotive Industry (Lei & She, 2025)

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A eletrificação automotiva é um divisor de águas que redefine a criação de valor no setor. A análise comparativa realizada, pautada nos ensinamentos de Damodaran, e contextualizada por Porter e Graham, reforça que não existe uma "receita de bolo" única para o sucesso. O mercado, embora por vezes volátil, parece recompensar estratégias claras e execuções eficientes.

Observa-se que a Tesla, como disruptora, colhe o prêmio do crescimento e da liderança tecnológica, mas enfrenta o desafio de traduzir esse crescimento em lucratividade sustentável, com a pressão sobre as margens no Q3 2025 sendo um alerta. A Ferrari valida que a exclusividade e a gestão de marca, quando bem eletrificadas, podem gerar *performance* financeira excepcional e alto valor intrínseco. Já a Mercedes-Benz e a Volvo Cars representam as diferentes abordagens de montadoras tradicionais em transição: a Mercedes-Benz lida com os custos e desafios da reestruturação, enquanto a Volvo Cars demonstra como a eletrificação consistente, parcerias estratégicas e gestão de custos podem sustentar margens em um mercado competitivo. A Toyota e a Porsche exemplificam, respectivamente, o desafio da escala na transição e a manutenção da identidade de luxo e *performance*.

A grande contribuição desta pesquisa é destacar que, para além das métricas contábeis tradicionais, o valor de mercado das montadoras na era da eletrificação está cada vez mais atrelado à capacidade de gerenciar o crescimento incerto, de proteger e monetizar ativos intangíveis (tecnologia, software, marca) e de executar projetos de eletrificação de forma eficiente. É nesse ponto que a experiência técnica acumulada em engenharia de produto e gestão de projetos (PMBOK) se conecta, pois a eficiência na entrega desses novos produtos e tecnologias é fundamental para a *performance* financeira.

Como sugestão para estudos futuros, propõe-se uma investigação mais aprofundada sobre como a aplicação das melhores práticas de gestão de projetos (PMBOK) no desenvolvimento de veículos elétricos impacta diretamente a eficiência de P&D, o tempo de lançamento no mercado e, conseqüentemente, as



Redeemer
JOURNAL

Revista Interdisciplinar Redeemer de Ciências e
Educação — RIRCE

métricas de *valuation* e a criação de valor de longo prazo para as montadoras. Seria uma ponte interessante entre a engenharia, a gestão e as finanças.



Redeemer
JOURNAL

Revista Interdisciplinar Redeemer de Ciências e Educação — RIRCE



REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CSUTORA, Maria; MÓZNER, Zsófia Vetóné. Carbon management strategies of the automotive sector responding to the European fleet-wide CO2 emission targets. *Discover Sustainability*, v. 6, n. 346, 2025. Disponível em: <https://doi.org/10.1007/s43621-025-01109-9>. Acesso em: 28 de Novembro de 2025.

DAMODARAN, Aswath. *Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset*. 3. ed. New York: Wiley, 2012.

DAMODARAN, Aswath. *Narrative and Numbers: The Value of Stories in Business*. New York: Columbia University Press, 2017.

FERRARI N.V. Interim Report Q3 2025. Maranello, 4 nov. 2025. Disponível em: <https://www.ferrari.com/en-EN/corporate/articles/ferrari-financial-results-q3-2025>. Acesso em: 28 de Novembro de 2025.

GRAHAM, Benjamin; DODD, David L. *Security Analysis*. 6. ed. New York: McGraw-Hill Education, 2008.

GUTIERREZ, Marcos; TACO, Diana. Risk Analysis for Electric Vehicle Investments: Beta Trends and Monte Carlo Insights. *SAE Technical Paper*, n. 2024-24-0027, 2024. Disponível em: <https://www.sae.org/papers/risk-analysis-electric-vehicle-investments-beta-trends-monte-carlo-insights-2024-24-0027>. Acesso em: 28 de Novembro de 2025

KIM, Jangwoo; IM, Euntack; GIM, Gwangyong. The Impact of ESG Management by Automobile Companies on Consumer Purchase Intention. *Sustainability, Basel*, v. 17, n. 19, p. 8733, 2025. Disponível em: DOI:10.3390/su17198733. Acesso em: 28 de Novembro de 2025.

LEI, Caihao; SHE, Feng. Research on the Value of Listed Companies in the Global Automotive Industry. *SHS Web of Conferences*, v. 218, p. 01019, 2025. Disponível em: https://www.shs-conferences.org/articles/shsconf/abs/2025/09/shsconf_icdde2025_01019/shsconf_icdde2025_01019.html. Acesso em: 28 de Novembro de 2025.

MERCEDES-BENZ GROUP AG. Capital Market Presentation Q3 2025. Stuttgart, 29 out. 2025. Disponível em: <https://group.mercedes-benz.com/dokumente/investoren/presentationen/mercedes-benz-ir-capitalmarketpresentation-q3-2025.pdf>. Acesso em: 30 de Outubro de 2025.

PORTER, Michael E. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press, 1985.

PORTER, Michael E. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: Free Press, 1980.



RAMJI, Aditya; TAYARANI, Hanif. A Regional Analysis of Electric LDV Portfolio Choices by Vehicle Manufacturers. 2023. Disponível em: <https://arxiv.org/abs/2307.03808>. Acesso em: 10 de Novembro de 2025.

SONG, Yazhi et al. The industrial prospect of electric vehicles—time delay stochastic evolutionary game evidence from the U.S., China, the EU, and Japan. Humanities and Social Sciences Communications, London, v. 12, n. 901, 2025. Disponível em: <https://www.nature.com/articles/s41599-025-05342-5>. Acesso em: 09 de Dezembro de 2025.

TESLA, INC. Q3 2025 Update. Austin, 22 out. 2025. Disponível em: <https://assets-ir.tesla.com/tesla-contents/IR/TSLA-Q3-2025-Update.pdf>. Acesso em: 25 de Outubro de 2025.

TOYOTA MOTOR CORPORATION. FY2025 Third Quarter Financial Summary. Toyota, 5 fev. 2025. Disponível em: https://global.toyota/pages/global_toyota/ir/financial-results/2025_3q_summary_en.pdf. Acesso em: 01 de Novembro de 2025.

VOLVO CAR GROUP. Interim Report Third Quarter 2025. Gotemburgo, 22 out. 2025. Disponível em: <https://www.volvogroup.com/en/news-and-media/news/2025/oct/volvo-group--the-third-quarter-2025.html>. Acesso em: 25 de Outubro de 2025.