



BEST-SELLER DO
THE WALL STREET JOURNAL



TIM HIGGINS

A APOSTA DO SÉCULO

Planeta ESTRATÉGIA

A TESLA, ELON MUSK E SEUS JOGOS DE PODER

Planeta ESTRATÉGIA

TIM HIGGINS

A APOSTA DO SÉCULO

**A TESLA, ELON MUSK
E SEUS JOGOS DE PODER**

Tradução
Renato Marques de Oliveira

Planeta ESTRATÉGIA

TRECHO ANTECIPADO PARA DIVULGAÇÃO. VENDA PROIBIDA

Copyright © Tim Higgins, 2021
Copyright © Editora Planeta do Brasil, 2022
Copyright da tradução © Renato Marques Oliveira
Título original: *Power Play: Tesla, Elon Musk, and the bet of the century*
Todos os direitos reservados.

Esta tradução foi publicada em acordo com a Doubleday, uma marca do grupo The Knopf Doubleday, uma divisão da Penguin Random House, LLC.

Preparação: Renato Ritto
Revisão: Fernanda Guerriero Antunes e Caroline Silva
Projeto gráfico e diagramação: Nine Editorial
Capa: Daniel Justi

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP)
ANGÉLICA ILACQUA CRB-8/7057

Higgins, Tim

A aposta do século: a Tesla, Elon Musk e seus jogos de poder / Tim Higgins; tradução de Renato Marques de Oliveira. – São Paulo: Planeta do Brasil, 2022.

432 p.

ISBN 978-65-5535-777-6

Título original: *Power Play: Tesla, Elon Musk, and the bet of the century*

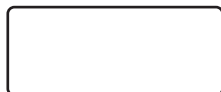
1. Tesla (Firma) 2. Musk, Elon, 1971- I. Título II. Oliveira, Renato Marques de

22-2030

CDD 338.7

Índice para catálogo sistemático:

1. Tesla (Firma)



Ao escolher este livro, você está apoiando o manejo responsável das florestas do mundo

2022
Todos os direitos desta edição reservados à Editora Planeta do Brasil Ltda.
Rua Bela Cintra 986, 4º andar – Consolação
São Paulo – SP CEP 01415-002
www.planetadelivros.com.br
faleconosco@editoraplaneta.com.br

TRECHO ANTECIPADO PARA DIVULGAÇÃO. VENDA PROIBIDA

Prólogo: O início	9
Parte 1: Um carro realmente muito caro	20
1: Desta vez pode ser diferente	23
2: O fantasma do EV1	33
3: Brincando com fogo	47
4: Um plano nem tão secreto	59
5: Sr. Tesla	68
6: O homem de preto	82
7: Baleia branca	94
8: Comer vidro	115
Parte 2: O melhor carro	128
9: Forças especiais	131
10: Novos amigos e velhos inimigos	141
11: Turnê de exibição	150
12: Igualzinho à Apple	163
13: Cinquenta dólares a ação	174
14: Ultrabarra-pesada	190
15: Um dólar	201
16: O retorno de um gigante	212
17: No coração do Texas	220

Parte 3: Um carro para todo mundo	228
18: Giga	231
19: Tornando-se global	242
20: Bárbaros na garagem	252
21: Trabalho de parto	264
22: Quase S-E-X	278
23: Mudança de rota	291
24: O inferno de Elon	308
25: Sabotagem	327
26: Furacões no Twitter	333
27: A grande onda	350
28: Boas-novas vermelhas	368
Epílogo	381
Nota do autor	393
Agradecimentos	395
Notas	397
Índice remissivo	419

Planeta ESTRATÉGIA



Parte 1

Um carro realmente muito caro

Planeta **ESTRATÉGIA**

Destas vezes pode ser diferente

A ideia de um carro elétrico fez J. B. Straubel passar uma noite em claro no verão de 2003. Nessa ocasião, sua minúscula casa alugada em Los Angeles estava lotada de membros da equipe de carros solares da Universidade Stanford que tinham acabado de disputar uma corrida em Chicago. O evento bienal fazia parte de um crescente movimento para despertar, entre os jovens engenheiros, o interesse pelo desenvolvimento de alternativas aos veículos movidos a combustíveis fósseis. Straubel se ofereceu para hospedar a equipe da universidade onde ele havia estudado; exaustos por conta da árdua corrida, muitos dos engenheiros dormiram no chão.

Intensamente focado em seus próprios projetos, Straubel nunca havia participado da equipe durante os seis anos que passou na escola de engenharia de Stanford. Mas seus interesses pessoais alinhavam-se aos de seus convidados: ele também era obcecado pela ideia de alimentar carros com eletricidade – interesse que mantinha desde sua infância no estado de Wisconsin. Depois de formado, alternava entre Los Angeles e o Vale do Silício, lutando para encontrar seu lugar. Straubel não parecia um cientista louco determinado a mudar o mundo; era sossegado e tinha a agradável aparência de um típico universitário do Meio-Oeste dos Estados Unidos. Em seu íntimo, entretanto, nutria um torturante desejo de fazer mais do que trabalhar com amigos em uma startup como o Google ou

entrar na burocracia de uma Boeing ou General Motors. Ele queria criar algo que mudasse tudo, fosse um carro ou um avião; queria ir atrás de um sonho.

A equipe de Stanford, assim como seus rivais, projetou um carro que funcionava à base de energia coletada do sol por meio de painéis solares. Pequenas baterias armazenavam parte dessa energia – para uso noturno ou quando o sol estivesse encoberto por nuvens. Por se tratar de uma corrida solar, no entanto, os organizadores impunham limites sobre o modo como as baterias poderiam ser usadas.

Straubel achou que essa proibição era equivocada. Nos últimos anos, a tecnologia de baterias havia melhorado drasticamente com o surgimento dos eletrônicos pessoais. Ele queria pensar além das regras arbitrárias definidas pelos organizadores da competição. Baterias melhores significavam que um carro poderia funcionar com maior autonomia sem depender tanto de painéis solares repletos de firulas e dos caprichos do clima. Por que não enfatizar a energia da bateria, qualquer que fosse a fonte, em vez de se fixar no sol?

Ele estudava um novo e promissor tipo de bateria que usava íons de lítio, popularizada primeiro pela Sony em suas câmeras de vídeo uma década antes e que depois se espalharam para notebooks, celulares e outros eletroeletrônicos. As células de íons de lítio eram mais leves e armazenavam mais energia do que a maioria das baterias recarregáveis existentes no mercado. Straubel conhecia os problemas impostos pelas baterias solares mais antigas – aqueles recipientes de chumbo-ácido em formato de tijolo eram pesados e continham pouca energia. Talvez propiciassem uma autonomia de trinta quilômetros antes de o carro precisar encontrar um lugar para recarregar. Com o surgimento das baterias de íons de lítio, no entanto, Straubel viu o potencial para algo mais.

E ele não era o único: entre os que ficaram acordados com ele naquela noite estava um dos membros mais jovens da equipe de Stanford, Gene Berdichevsky, também aficionado por baterias. Enquanto conversavam, ele ficou empolgado com a ideia de Straubel. Durante horas a fio, trocaram ideias. Se unissem milhares de pequenas baterias de íons de lítio para criar energia suficiente para alimentar um carro, será que precisariam coletar a energia do sol? Fizeram as contas a fim de descobrir quantas baterias seriam necessárias para alimentar um carro com uma única carga para ir de São Francisco até a cidade de Washington. Esboçaram um veículo em forma de torpedo, com um design focado na aerodinâmica para aumentar o desempenho.

Levando meia tonelada de baterias e um motorista magro, calcularam que o carro elétrico poderia percorrer uma distância de quatro mil quilômetros entre recargas. Imagine a atenção que esse nível de autonomia receberia – era precisamente o tipo de façanha capaz de despertar o interesse mundial por carros elétricos. Entusiasmado pela conversa, Straubel sugeriu que a equipe mudasse o foco da energia solar para um carro elétrico de grande autonomia. Poderiam arrecadar dinheiro dos ex-alunos de Stanford.

O sol já raiava no quintal quando, meio atordoados, Berdichevsky e Straubel começaram a fuçar nas baterias de íons de lítio que Straubel mantinha por perto para fazer experimentos. Carregaram totalmente as células do comprimento de um dedo e depois se filmaram enquanto Straubel batia nelas com um martelo. O impacto desencadeou uma reação que deflagrou um incêndio, fazendo os tubos de bateria dispararem feito foguetes. O futuro parecia brilhante.

“Isso precisa ser feito”, disse Straubel a Berdichevsky. “Temos que conseguir.”

Jeffrey Brian Straubel passava os verões de sua infância no Wisconsin vasculhando as lixeiras à procura de dispositivos mecânicos para desmontar. Os pais cederam ao espírito de curiosidade do filho, permitindo que o porão da casa fosse transformado em laboratório doméstico. Straubel construiu um carrinho de golfe elétrico, fez experimentos com baterias e se encantou com a química. Certa noite, quando cursava o ensino médio, tentou decompor o peróxido de hidrogênio para produzir gás oxigênio, mas esqueceu-se de que havia restos de acetona em seu frasco, e o resultado foi uma mistura explosiva que detonou uma bola de fogo que sacudiu a casa e fez voar cacos de vidro. As roupas de Straubel pegaram fogo; o detector de fumaça disparou e a mãe dele correu ao porão, onde encontrou o rosto do rapaz jorrando sangue, de um ferimento que exigiu quarenta pontos. Até hoje, embora Straubel tenha a aparência de um homem sério do Meio-Oeste com carinha de bebê, uma cicatriz em sua bochecha esquerda sugere algo um pouco mais misterioso.

Straubel aprendeu a ter um novo respeito pelos perigos da química, o que o levou a se matricular, em 1994, na Universidade Stanford, onde o interesse pelo funcionamento da energia se manteve, concretizando uma paixão entre a magnífica ciência teórica e as aplicações práticas da engenharia. Ele se apaixonou, especificamente, pelo armazenamento de energia e pela geração de energia renovável, eletrônica de potência e

microcontroladores. Por ironia do destino, desistiu de cursar uma disciplina sobre dinâmica de veículos – achou os detalhes sobre a suspensão de um carro e a cinemática do movimento dos pneus entediantes.

Straubel não era exatamente um entusiasta dos carros, mas das baterias. Seu cérebro de engenheiro via uma ineficiência no mundo dos carros movidos a gasolina. O petróleo acabaria, e queimá-lo para obter energia enche o ar de dióxido de carbono tóxico. Para ele, projetar um veículo elétrico não era criar um carro novo em si, mas encontrar uma péssima solução para um problema de engenharia. Era a mesma coisa que estar com frio em uma sala, ver uma mesa e queimá-la para se aquecer. É claro que isso criaria calor, mas a pessoa ficaria sem a mesa e numa sala enfumaçada. Tinha que existir uma maneira melhor.

Durante o verão do terceiro ano de Straubel na faculdade, um professor o ajudou a conseguir uma vaga de estágio numa empresa de automóveis em Los Angeles chamada Rosen Motors. Ela havia sido fundada em 1993 pelo lendário engenheiro aeroespacial Harold Rosen e seu irmão, o capitalista de risco Ben Rosen, presidente da fabricante de computadores Compaq Computer Corporation. Eles imaginaram um carro que quase não gerasse poluição e estavam trabalhando para desenvolver um trem de força ou conjunto propulsor* híbrido-elétrico. Queriam integrar um turbogerador movido a gasolina a um sistema de *flywheels* ou volantes, rodas que giram em altíssima velocidade e, no processo, armazenam um volume cada vez maior de energia cinética quanto mais rápido girarem, projetadas para criar a energia elétrica necessária para manter o veículo em funcionamento depois que o motor começa a movê-lo.

Foi a introdução de Straubel no ramo dos automóveis. Harold Rosen estabeleceu uma relação de afinidade com ele e o colocou sob suas asas. Em pouco tempo, Straubel começou a trabalhar nos rolamentos magnéticos das *flywheels* e a ajudar com os equipamentos de testes.]O verão passou voando; Straubel se deu conta de que precisava voltar para seu último ano em Stanford a fim de aprender mais sobre eletrônica automotiva.

De volta à universidade, trabalhou remotamente para Rosen até que recebeu um telefonema com notícias decepcionantes: a empresa estava fechando as portas. Foi uma das primeiras lições que Straubel aprendeu sobre as dificuldades de iniciar uma fabricante de automóveis do zero. A Rosen Motors torrou quase 25 milhões de dólares. A empresa

* São os componentes do veículo que geram e transmitem força, incluindo motor, sistema de transmissão e eixos. (N. T.)

havia instalado seu sistema em um cupê Saturn como uma espécie de prova de conceito (e destruíra também um Mercedes-Benz). Prometera um carro que seria capaz de ir de 0 a 100 km/h em seis segundos, com a esperança de futuramente se associar a uma montadora para implementar sua tecnologia.

Porém, mesmo com a entusiástica repercussão na imprensa, a Rosen Motors não conseguiu encontrar uma salvação. A piada que havia muito tempo circulava na indústria automobilística era que, para ganhar uma pequena fortuna no ramo automotivo, era preciso começar gastando uma grande fortuna. No “obituário” da empresa, Ben, que havia consumido parte da vultosa soma de 100 milhões de dólares que ganhara de um investimento muito bem-sucedido na Compaq, mostrou uma visão otimista a respeito de sua tentativa: “Numa indústria de grande porte, não são muitas as chances de modificar as coisas e fazer algo que seja bom para a sociedade, limpar o ar e reduzir o uso de petróleo. Era uma chance de mudar o mundo”.

De volta a Stanford, Straubel alugou, com meia dúzia de amigos, uma casa perto do campus. Inspirado por sua experiência naquele verão, mas suspeitando que a ideia da *flywheel* de Rosen seria muito complicada de implementar, tomou conta da garagem para trabalhar na transformação de um Porsche 944 usado em um veículo movido exclusivamente a bateria. Começou com certo sucesso: construído de forma precária e a toque de caixa, seu carro mal-ajambrado, alimentado por baterias de chumbo-ácido, era extremamente rápido, produzindo “fritadas” no asfalto* e arrancadas incandescentes de quatrocentos metros. Straubel não deu a mínima para o manuseio ou a suspensão. Em vez disso, concentrou-se na eletrônica do carro e no sistema de gerenciamento das baterias. Esta era a chave: tentar descobrir como obter energia suficiente sem explodir um motor ou queimar as baterias. Straubel começou a conviver com outros engenheiros do Vale do Silício que tinham ideias semelhantes às dele e o apresentaram às competições de carros elétricos. Da mesma forma que Henry Ford demonstrava suas habilidades na pista todos os fins de semana cem anos antes, Straubel e seus amigos começaram a participar de corridas de arrancada. Ele descobriu que o truque para

* A “fritada” ou “borrachão” (em inglês, *burnout*, *peel out* ou *power brake*) é uma manobra em que o veículo parado, mas com as rodas girando em alta rotação, faz com que o atrito do pneu com o chão gere fumaça, faíscas e chamas devido à fricção. (N. T.)

se sair bem nessas provas automobilísticas era ter certeza de que as baterias não superaqueceriam e derreteriam.

Straubel continuou a fazer experimentações com carros elétricos e conheceu um engenheiro chamado Alan Cocconi, que havia trabalhado no projeto fracassado do carro elétrico da General Motors Corporation chamado EV1.* Em 1996, a empresa de Cocconi, baseada em San Dimas, cidade a cerca de cinquenta quilômetros do centro de Los Angeles, estava trabalhando em maneiras de gerar entusiasmo em torno da ideia dos carros elétricos. Eles tiraram proveito de um kit de montagem de carros** que, na época, era o brinquedinho preferido dos entusiastas de carros caseiros, com uma estrutura de fibra de vidro para um *roadster**** rebai-xado de dois lugares. Porém, em vez de instalarem um motor a gasolina, alimentaram o carro com baterias de chumbo-ácido que empilharam nas portas. Resultado: um carro customizado capaz de acelerar de 0 a 100 km/h em 4,1 segundos, um desempenho tão bom quanto o de qual-quer supercarro. O veículo tinha autonomia de cerca de 110 quilômetros com uma única carga – nem perto do que um carro comum poderia fazer com um tanque de gasolina, mas um início auspicioso. O mais impres-sionante foi que começou a derrotar Ferraris, Lamborghinis e Corvettes em provas de arrancada. Cocconi batizou seu carro amarelo-vivo de *tzero* – símbolo matemático que marca um ponto de partida (quando o tempo decorrido é igual a zero, ou “t-zero”).

No final de 2002, no entanto, a empresa de Cocconi passava por maus bocados. Os clientes das montadoras estavam menos interessa-dos em transformar carros convencionais em elétricos para impres-sionar os responsáveis pelas regulamentações ambientais, que por sua vez haviam transferido seu interesse dos carros elétricos para outras tecnologias de emissão zero. No fim das contas, ficou claro que o *tzero* era caro, e a construção dele, muito demorada. Inabalável, Cocconi, que vinha mexendo com baterias de íons de lítio para construir aviões de controle remoto, começou a trabalhar na conversão das baterias de chumbo-ácido do *tzero*.

* EV é a abreviatura de *electric vehicle*, ou “veículo elétrico”. (N. T.)

** Em inglês, *kit car*. Trata-se de um conjunto de peças que um fabricante vende e o próprio comprador monta como um carro funcional; não costuma incluir siste-mas mecânicos, como motor e transmissão. (N. T.)

*** O *roadster* é um tipo específico de conversível de dois lugares, capô longo e comportamento mais esportivo. O termo é utilizado também para carros sem teto, podendo ser chamado de *spyder*, dependendo da marca. (N. T.)

Essa ideia chamou a atenção de Straubel, que, agora já formado, costumava passar períodos na empresa de Cocconi enquanto dividia seu tempo entre Los Angeles e o Vale do Silício. Propôs a Cocconi a mesma ideia de um veículo com autonomia suficiente para cruzar o país de ponta a ponta que ele e a equipe de carros solares de Stanford haviam vislumbrado naquela longa noite do verão de 2003. Ele calculou que precisaria de cerca de dez mil baterias acopladas juntas e que construir o protótipo de demonstração custaria cerca de 100 mil dólares. A equipe da AC Propulsion gostou do entusiasmo de Straubel e estava ansiosa para executar o projeto – contanto que ele conseguisse o dinheiro necessário. Na verdade, Cocconi queria contratar Straubel, mas a empresa não tinha condições de pagá-lo.

De sua parte, Straubel não tinha certeza se estava pronto para se estabelecer em um emprego de verdade. Também passava um tempo com seu antigo chefe, Harold Rosen, na época já com setenta e poucos anos, que queria colocar em prática outra ideia tresloucada: uma aeronave de propulsão híbrida de alta altitude que pudesse ser usada para criar acesso sem fio à internet. Straubel achava que as baterias de íons de lítio também poderiam ser a solução de que Rosen precisava.

Enquanto Rosen e Straubel procuravam investidores para seu novo empreendimento aeroespacial, Straubel se lembrou de um cara de quem tinha ouvido falar em Palo Alto. Na época, Straubel sabia que Elon Musk era um membro aparentemente excêntrico do aeroclube local. Um dia, depois de devolver com atraso uma aeronave, irritando outros membros do aeroclube que tinham horário marcado para pilotar, Musk enviou um gigantesco buquê de flores para a recepção. Nos últimos tempos, o homem havia sido notícia por seu envolvimento com uma startup de pagamentos on-line chamada PayPal, adquirida pela empresa de comércio eletrônico eBay por 1,5 bilhão de dólares, e por usar sua recém-adquirida fortuna para abrir uma empresa de foguetes. Parecia uma pessoa que se sentiria atraída por ideias grandiosas e impossíveis. Talvez fosse exatamente o investidor de que eles precisavam.

Naquele mês de outubro, Straubel se inscreveu em uma série de conferências sobre empreendedorismo na Universidade Stanford para ouvir a apresentação de Musk, então com 32 anos. Musk iniciou assim sua fala: “Se você gosta do espaço, vai gostar dessa palestra”. Antes de começar a contar os motivos de ter fundado uma empresa para fabricar foguetes chamada Space Exploration Technologies Corporation

[Corporação de tecnologias para exploração espacial], ou SpaceX, Musk discorreu sobre sua própria história. A narrativa dele tinha um quê de romances de Horatio Alger.* Nasceu e cresceu na África do Sul, emigrou sozinho para o Canadá aos 17 anos e mais tarde foi para os Estados Unidos a fim de terminar seus estudos de graduação na Universidade da Pensilvânia. Pouco depois de se formar, Musk e seu melhor amigo Robin Ren atravessaram o país de carro para fazer doutorado em Stanford. Musk queria se aprofundar na física da energia, convencido de que poderia fazer avanços impactantes na tecnologia de baterias, mas, depois de apenas dois dias de aula, abandonou o programa antes da era da corrida do ouro pelo grande aumento das empresas on-line no final dos anos 1990.

Straubel ouvia atentamente Musk, vestido de preto com a camisa desabotoada como se estivesse numa casa noturna europeia, esmiuçar em detalhes a própria história de origem. Musk disse que, na época, poucos capitalistas de risco na Sand Hill Road** compartilhavam sua visão a respeito da internet. Ele imaginava que a maneira mais rápida de ganhar dinheiro seria ajudar as empresas de mídia existentes a converter seu conteúdo para a rede mundial de computadores. Ele e seu irmão mais novo, Kimbal, fundaram a Zip2 para fazer exatamente isso, atraindo, por fim, a atenção para um programa da web pioneiro que dava direções para ir de um lugar a outro num mapa – uma ideia que mais tarde se tornaria onipresente. Era um recurso atraente para empresas de mídia especializadas em jornalismo, incluindo *Knight Ridder*, *Hearst* e *The New York Times*, que tentavam criar sites com diretórios de cidades. Em pouco tempo os dois jovens venderam a empresa por uma bolada em dinheiro vivo (“Uma moeda que recomendo vivamente”, brincou Musk, em tom irônico), e agora o novo-rico Musk, com 22 milhões de dólares no banco, tinha um objetivo: abrir outra empresa. Sua aposta seguinte, no início de 1999, de que poderia substituir os caixas eletrônicos por um sistema seguro de pagamentos on-line – a startup que acabou sendo conhecida como PayPal – criou a verdadeira fortuna que ele usaria para financiar suas ambições maiores.

* Horatio Alger Jr. (1832-1899), escritor norte-americano de uma centena de livros cujo enredo seguia invariavelmente a mesma fórmula de personagens pobres que, por meio da honestidade, perseverança e trabalho árduo, encontravam a recompensa da riqueza material, quase sempre precipitada por um golpe de sorte. (N. T.)

** Avenida do Vale do Silício que corta Palo Alto, Menlo Park e a Universidade Stanford; é onde se concentram diversas empresas de capital de risco. (N. T.)

Uma pergunta incomodava Musk havia muito tempo: por que o programa espacial tinha sido paralisado? “Nos anos 1960, começamos basicamente do nada, não éramos capazes de colocar ninguém no espaço e por fim levamos pessoas à Lua e desenvolvemos toda a tecnologia para fazer isso; nas décadas de 1970, 1980 e 1990, porém, meio que saímos do rumo e em nossa situação atual não conseguimos sequer colocar uma pessoa na órbita baixa da Terra”, declarou Musk. Na visão dele, isso não fazia sentido quando comparado a outras tecnologias, como microchips e telefones celulares, que com o decorrer do tempo ficaram exponencialmente melhores e mais baratas. Por que a tecnologia espacial definhara?

As palavras de Musk agradaram os ouvidos de Straubel, que vinha pensando coisas semelhantes a respeito da indústria automobilística. Depois da palestra, Straubel correu para falar com Musk, usando como isca seu contato com Rosen, conhecido nos círculos aeroespaciais pelo papel que desempenhou ajudando a desenvolver a moderna tecnologia de comunicação via satélite. Musk convidou Straubel e Rosen para conhecer a fábrica de foguetes SpaceX nos arredores de Los Angeles.

Straubel observou Rosen passear pelo escritório da SpaceX, em um antigo galpão na cidade de El Segundo, sem demonstrar estar impressionado. Insistiu em apontar falhas nos planos de Musk para um foguete que, em tese, custaria uma fração dos que estavam sendo construídos na época. “Isso vai dar errado”, Rosen disse a Musk, o que deixou Straubel consternado. Musk não foi menos crítico em relação à ideia de Rosen de uma aeronave para criar internet sem fio: “É uma ideia estúpida”. Quando se sentaram para almoçar, Straubel estava convencido de que a visita tinha sido um completo desastre.

Para manter a conversa, Straubel passou a falar de seu projeto de estimação, um carro elétrico que fosse capaz de cruzar o país. Explicou a Musk que trabalhava com uma empresa de vanguarda chamada AC Propulsion para usar baterias de íons de lítio, o que poderia ser exatamente a descoberta inovadora de que ele precisava. Era uma ideia que Straubel apresentava e tentava vender toda vez que tinha a oportunidade, e que a maioria das pessoas achava uma loucura. Mas Musk não achou. Alguma coisa fez sentido na cabeça de Musk, e Straubel percebeu só de olhar para ele. O rosto do homem abraçou a ideia. Seus olhos dardejaram de um lado para o outro enquanto pareciam processar a informação. Musk fez que sim com a cabeça. Ele simplesmente entendeu.

Straubel foi embora do encontro com a sensação de ter conhecido alguém que compartilhava de seu sonho. Depois do almoço, enviou um e-mail sugerindo que Musk entrasse em contato com a AC Propulsion se estivesse interessado em ver um exemplar do carro movido a íons de lítio. Musk não hesitou. Respondeu dizendo que queria contribuir com 10 mil dólares para o protótipo do veículo de grande autonomia de Straubel e prometeu ligar para a AC Propulsion. “Isso é muito legal, e acho que finalmente estamos nos aproximando do momento em que os carros elétricos serão uma opção viável”, escreveu Musk.

Straubel não sabia que logo teria que competir pela atenção de Musk.

Planeta ESTRATÉGIA