

Mastro-
pasqua

2026.

SPACEX

Lea





AVALIAMOS

**UNITED STATES
SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION
WASHINGTON, D.C. 20549**

FORM 8-K

CURRENT REPORT

Pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934

Date of Report (Date of earliest event reported): June 16, 2026

Space Exploration Technologies Corp.

(Exact name of registrant as specified in its charter)

Texas
(State or other jurisdiction
of incorporation)

001-43344
(Commission File Number)

01-0627671
(IRS Employer
Identification No.)

**1 Rocket Road
Starbase, TX 78521**
(Address of principal executive offices and zip
code)

Registrant's telephone number, including area code: **(310) 363-6000**

Check the appropriate box below if the Form 8-K filing is intended to simultaneously satisfy the filing obligation of the registrant under any of the following provisions:

- Written communications pursuant to Rule 425 under the Securities Act (17 CFR 230.425)
- Soliciting material pursuant to Rule 14a-12 under the Exchange Act (17 CFR 240.14a-12)
- Pre-commencement communications pursuant to Rule 14d-2(b) under the Exchange Act (17 CFR 240.14d-2(b))
- Pre-commencement communications pursuant to Rule 13e-4(c) under the Exchange Act (17 CFR 240.13e-4(c))

Securities registered pursuant to Section 12(b) of the Act:

Title of each class	Trading Symbol(s)	Name of each exchange on which registered
Class A common stock, par value \$0.001 per share	SPCX	The Nasdaq Stock Market LLC
Class A common stock, par value \$0.001 per share	SPCX	Nasdaq Texas, LLC

Indicate by check mark whether the registrant is an emerging growth company as defined in Rule 405 of the Securities Act of 1933 (§ 230.405 of this chapter) or Rule 12b-2 of the Securities Exchange Act of 1934 (§ 240.12b-2 of this chapter).

Emerging growth company

If an emerging growth company, indicate by check mark if the registrant has elected not to use the extended transition period for complying with any new or revised financial accounting standards provided pursuant to Section 13(a) of the Exchange Act.



US\$60 BILHÕES
PAGOS EM AÇÃO
DE FOGUETE: O
QUE O
CONTRATO DO
COMPRA DA
CURSOR PELA
SPACEX
INAUGURA



ANÁLISE

SPACEX

UMA LEITURA DAS ENGENHOCAS
ESCONDIDAS NO MAIOR CASAMENTO
ENTRE UMA EMPRESA ESPACIAL E UMA
EMPRESA DE IA ATÉ AGORA.

Em 16 de junho de 2026, a SpaceX assinou a compra da Anysphere – a empresa por trás do Cursor, aquele editor de código com IA que virou rotina de praticamente todo desenvolvedor – por um valor implícito de US\$60 bilhões. E aqui vai o primeiro detalhe que muda tudo: não muda de mãos um único dólar em dinheiro. Quem é dono do Cursor vai entregar suas ações e receber, em troca, ações da própria SpaceX.

Parece simples. Não é. O contrato que sela esse negócio é uma pequena obra de engenharia, cheia de soluções que ainda não eram padrão de mercado há dois anos e que, agora, viram referência. Vale entender o porquê – seja você um fundador, alguém que põe dinheiro em startup ou só uma pessoa fascinada por onde essa onda de IA vai parar.



PAGAR EM AÇÃO DE FOGUETE

O preço foi travado: US\$60 bilhões. Mas o número de ações da SpaceX que cada dono do Cursor vai receber não foi. Esse número só será fechado na véspera do negócio se concretizar, com base no preço médio da ação da SpaceX nos sete últimos pregões antes do fechamento.

A lógica é elegante. Travar o valor e deixar a quantidade de ações flutuar protege os dois lados de uma oscilação de última hora. Se a ação da SpaceX dispara, o Cursor recebe menos papéis – mas o bolo continua valendo os mesmos US\$60 bilhões. Se a ação cai, recebe mais. Ninguém fica refém de um pico ou de uma queda momentânea no humor do mercado.

O recado embutido é ousado: a SpaceX está dizendo que suas próprias ações são moeda boa o suficiente para comprar uma das empresas de IA mais quentes do planeta. E os donos do Cursor toparam virar sócios de uma empresa de foguetes, apostando que esse papel vai valer muito mais lá na frente.



UM CONTRATO ESCRITO EM DUAS VERSÕES DE SI MESMO

Aqui está, para mim, a sacada mais bonita do documento. Quando as conversas começaram, em abril, a SpaceX ainda era uma empresa fechada – sem ações na bolsa. No meio do caminho, ela entrou no processo de abrir o capital. Ou seja: ninguém sabia, na largada, se na hora de fechar o negócio a SpaceX seria uma empresa de bolsa ou ainda uma empresa privada.

Ao invés de apostar em uma das hipóteses, os advogados escreveram o contrato em duas versões simultâneas. Quase toda cláusula importante tem um caminho "se a SpaceX já estiver na bolsa" e outro "se ainda estiver fechada". O preço da ação, por exemplo: se estiver na bolsa, usa-se a cotação média do mercado; se estiver fechada, usa-se a última avaliação interna oficial. Até a forma de pagar uma eventual multa muda conforme o cenário.

É um contrato que se adapta sozinho ao mundo que existir no dia do fechamento. Para quem opera em ambiente incerto – e o Brasil é o reino da incerteza – isso é uma aula de como não amarrar um negócio a uma única previsão sobre o futuro.



PRIMEIRO RESERVAR, DEPOIS COMPRAR

A SpaceX não saiu direto para a compra. Em abril, ela fez algo mais sutil: comprou o direito de comprar. Pagou para ter, com exclusividade, a opção de adquirir o Cursor mais tarde, nas condições já combinadas. Foi como reservar a empresa, com a chave no bolso, sem ser obrigada a levar.

Só depois, com a reserva feita e o terreno mapeado, ela "puxou o gatilho" e partiu para o contrato definitivo. Esse desenho em duas etapas dá ao comprador tempo para olhar a empresa por dentro com calma, segurando o alvo, sem o risco de aparecer outro pretendente no meio do caminho. É controle sem compromisso prematuro.



O VERDADEIRO NÓ DO NEGÓCIO: COMPUTAÇÃO

Esse é o ponto que separa um contrato de 2026 de um contrato de cinco anos atrás. No mesmo dia em que reservou a empresa, a SpaceX assinou com o Cursor um segundo acordo, paralelo: um contrato de fornecimento de poder computacional – os tais data centers e chips que alimentam qualquer modelo de IA.

E os dois contratos foram costurados um no outro. Se o Cursor descumprir de forma grave o acordo de computação, a SpaceX pode abandonar a compra e não paga nada por isso. A aquisição inteira se apoia, na base, na relação de infraestrutura.

Pare um segundo nisso. O ativo que dá à SpaceX o poder de mandar nesse negócio não é caixa, não é marca, não é patente. É computação. Em plena corrida da IA, quem controla a infraestrutura controla a mesa. O contrato apenas formaliza, em letra fria, uma verdade que todo mundo no setor já sente: poder computacional virou a moeda mais forte que existe.



A MULTA DE DESISTÊNCIA QUE QUASE NÃO É MULTA

Todo grande negócio prevê o que acontece se ele desandar. Aqui há dois valores de "multa por desistência", e os dois impressionam. Se os reguladores barrarem o negócio, a SpaceX paga US\$4 bilhões ao Cursor. Se a SpaceX simplesmente furar e não fechar, paga US\$10 bilhões.

Mas o detalhe fino é onde está a inteligência. Desses valores, só 15% são tratados, no papel, como a "multa" propriamente dita. Os outros 85% são oficialmente classificados como pagamento atrasado por serviços daquele contrato de computação. Na prática, a maior parte do que seria uma penalidade se transforma, juridicamente, em conta de um serviço já prestado – uma forma muito mais sólida e defensável de garantir aquele dinheiro do que uma multa pura.

E tem mais: enquanto a SpaceX ainda estivesse fechada, ela poderia pagar essa conta toda não em dinheiro, mas nas próprias ações. Multa paga em papel da empresa. Outra peça do mesmo quebra-cabeça que se ajusta conforme a SpaceX esteja ou não na bolsa.



PRENDER QUEM IMPORTA: AS AÇÕES QUE VOLTAM PARA A ESTEIRA

Em uma empresa de IA, o ativo principal sai de elevador no fim do expediente. São as pessoas. Comprar o Cursor sem segurar o time que o construiu seria comprar uma casca.

O contrato resolve isso de um jeito direto. Fundadores e funcionários-chave que já tinham conquistado suas ações – ações que já eram deles, sem amarras – aceitaram colocar parte desse patrimônio de volta na esteira do tempo. Ou seja: para de fato embolsar tudo, eles precisam continuar na empresa pelos próximos anos. Largou cedo, deixa um pedaço na mesa.

É retenção de talento em estado puro. O comprador não está pagando só pela tecnologia de hoje; está comprando as cabeças que vão construir a de amanhã – e amarrando essas cabeças à cadeira. Quem investe em startup no Brasil conhece bem essa dor: o cheque sai, o fundador embolsa e, meses depois, perde o entusiasmo. Aqui, ficar virou condição do negócio, não promessa de boca.



PROMESSAS SOBRE IA: A NOVA FRONTEIRA DA CHECAGEM

Esta parte vai interessar a quem acompanha o tema de perto. Em qualquer compra de empresa, o vendedor faz uma série de afirmações formais sobre o que está vendendo – tipo "está tudo em ordem, não escondi qualquer esqueleto no armário". A novidade é o que entrou nessa lista quando o produto é IA.

O Cursor teve que garantir, por escrito, coisas que nem existiam nos contratos de poucos anos atrás: que usa inteligência artificial de forma responsável, que tem regras internas contra viés nos modelos, que respeita as novas leis de IA que começaram a pipocar pelo mundo, que não usou IA de um jeito que pudesse comprometer a posse da própria tecnologia, que não vende dados pessoais dos usuários e que não anda colecionando dados sensíveis às escondidas.

O contrato chega a citar nominalmente a legislação de IA da Europa, uma lei específica do Texas e até uma regra de Nova York sobre algoritmos em contratação. Traduzindo: a checagem de uma empresa de IA hoje não olha só código e faturamento. Olha de onde vieram os dados de treino, se há viés embutido e se a casa cumpre regras que, em muitos lugares, ainda estão secando a tinta. Para o investidor brasileiro de IA, isso é um aviso: essas perguntas vão chegar aqui também, mesmo com o nosso próprio marco legal da IA ainda em debate no Congresso.

PEQUENOS DETALHES QUE CONTAM UMA HISTÓRIA GRANDE



Alguns pontos passam batido em uma leitura rápida, mas dizem muito.

O negócio foi desenhado para que os donos do Cursor não paguem imposto agora ao trocar suas ações pelas da SpaceX – o imposto fica para o dia em que venderem o papel recebido. É a diferença entre brindar e levar uma mordida do fisco na hora da festa.

As ações recebidas vêm com uma trava de revenda: o pessoal do Cursor não pode simplesmente despejar tudo no mercado no dia seguinte. Recebem o papel, mas seguram por um tempo – o que evita uma enxurrada de vendas que derrubaria a cotação logo de cara.

O contrato escolheu o Texas como casa, e não Delaware – por décadas o endereço-padrão das grandes empresas americanas. A SpaceX migrou para o Texas e o negócio será julgado, se precisar, por um tribunal de negócios texano criado há pouquíssimo tempo. É um sinal de um movimento maior de empresas reavaliando onde querem ser governadas.

E havia pressa nas costas: os sócios do Cursor tinham 48 horas após a assinatura para dar o aval formal ao negócio. Em troca, o prazo concedido aos reguladores para analisar é longo, com folga para estender – reflexo direto de como qualquer megadeal de tecnologia hoje vive sob a lupa da concorrência.



O QUE ISSO ENSINA PARA QUEM INVESTÉ — E EMPREENDE — NO BRASIL

Tire o foguete e o cifrão estratosférico, e sobram lições bem aterrissadas.

Pagar com as próprias ações transforma o vendedor em sócio e em torcedor da compradora — ótimo para alinhar interesses, arriscado para quem precisa de liquidez. Escrever um contrato que funciona em mais de um cenário futuro é o tipo de cuidado que separa o negócio que sobrevive a uma reviravolta do que trava no primeiro susto. Prender o talento depois do cheque deixou de ser desejo e virou cláusula. A checagem de IA chegou para ficar, e vai perguntar coisas desconfortáveis. E, no pano de fundo de tudo, quem controla a computação controla a conversa.

O contrato entre a SpaceX e o Cursor não é só a história de uma empresa de foguetes comprando uma empresa de IA. É um retrato de como os negócios de tecnologia estão sendo costurados neste exato momento — e de quais perguntas todo fundador e todo investidor, inclusive por aqui, vão precisar saber responder muito em breve.



ESTRATÉGIA JURÍDICA



RICARDO MASTROPASQUA

Sócio | rm@mastropasqua.com.br
www.mastropasqua.com.br

