

OLPC adota sistema operacional da Microsoft

Steve Stecklow

O objetivo era fornecer a milhões dos mais pobres estudantes do mundo um laptop de US\$ 100 que rodasse com software livre, de código aberto. Mas vendas decepcionantes e problemas de custos fizeram o projeto sem fins lucrativos "Um Laptop por Criança" (OLPC, na sigla em inglês) recorrer à Microsoft e a seu sistema operacional Windows, numa tentativa de recuperação.

Num acordo anunciado ontem, a OLPC começará a testar seu laptop com Windows e outros softwares da Microsoft em vários países em desenvolvimento no mês que vem. As máquinas de teste serão apenas Windows - a Microsoft vai vender o sistema operacional à OLPC como parte de um pacote de software por apenas US\$ 3. O fundador da OLPC, Nicholas Negroponte, diz que, depois do teste, o laptop verde e branco será oferecido em outubro como uma máquina "dual boot", que pode rodar tanto o Windows quanto seu sistema operacional atual, o Linux, de código aberto.

O uso exclusivo de software livre poderia prejudicar a capacidade da Microsoft de no longo prazo dominar a informática de uso pessoal nas economias emergentes, da mesma maneira que faz no mundo desenvolvido. Se milhões de jovens estudantes aprendessem a usar um computador que só roda software livre, acreditava-se, eles poderiam ficar menos propensos a comprar programas da Microsoft quando entrassem na força de trabalho.

O casamento entre a OLPC e a Microsoft já provocou acusações de proponentes do software de código aberto de que Negroponte abandonou a missão básica de sua entidade de promover o aprendizado colaborativo - uma acusação que ele refuta. Nos últimos dois meses, a OLPC perdeu dois empregados importantes, inclusive seu ex-diretor-geral, Walter Bender, por causa dos laços cada vez mais estreitos da entidade com a gigante do software. Bender diz que havia trabalhado com Negroponte por cerca de 30 anos.

"Sim, isso irritou algumas das pessoas que acham que temos de permanecer fundamentalistas", diz Negroponte, um professor licenciado do Instituto de Tecnologia de Massachusetts, o MIT. Mas, afirma, "nossa missão não é o código aberto. Nossa missão são as crianças e o aprendizado".

Até agora, o pacote do laptop OLPC vinha com o Linux, uma plataforma de aprendizado de código aberto chamada Sugar e um software educacional que podia ser modificado livremente. Ele foi desenvolvido pela entidade e por milhares de voluntários. Negroponte diz que as vendas de software livre prejudicaram as vendas, com alguns países relutantes em se comprometer com um computador não-padronizado, que não rodasse Windows.

Até o momento, a OLPC vendeu apenas cerca de 600.000 unidades - a maioria para o Peru, o Uruguai e consumidores americanos que participaram no ano passado de um programa de doações "Dê um. Compre um". Negroponte, que apresentou o plano do laptop de US\$ 100 com grande fanfarra três anos atrás, havia originalmente previsto que o projeto venderia de 100 milhões a 150 milhões de micros em 2008.

"Este acordo vai certamente aumentar os números", diz Negroponte, que o comparou com o salto nas vendas de computadores da Apple depois que ela trocou os microprocessadores para os da Intel, que os permitiam rodar também o Windows.

Como micro Linux, o laptop da OLPC apresentava problemas potenciais de concorrência para a Microsoft no mundo em desenvolvimento, onde a penetração dos computadores continua baixa, e alguns países pobres expressaram interesse em software livre, de código aberto.

O presidente do conselho da Microsoft, Bill Gates, criticou publicamente um protótipo do laptop da OLPC - que originalmente incluía uma manivela para alimentar a bateria - numa conferência em 2006, dizendo: "Pôxa, pegue um computador decente no qual você possa de fato ler o texto e não ficar sentado lá girando a coisa enquanto tenta teclar."

Mas o relacionamento ficou mais próximo no ano passado, quando a OLPC ficou mais perto da produção real. "Esta é uma boa jogada defensiva da Microsoft, para assegurar que este mercado, se se desenvolver, não lhe escape", disse Roger L. Kay, um analista de mercado de informática da Endpoint Technologies Associates, de Wayland, Massachusetts. "Não é que eles esperem ganhar muito dinheiro vendendo software de US\$ 3 às pessoas. Mas eles querem se assegurar de que não perderão esse mercado para alguma outra plataforma." Ele acrescentou que "não seria impossível" para a OLPC dobrar suas vendas no próximo ano.

Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 16, 17 e 18 maio 2008, Tecnologia&Comunicações, p. B2

A utilização deste artigo é exclusivo para fins educacionais.