

Fazendo-medindo a economia do software: Microsoft *versus* Open Source: dos primeiros encontros até 2005

Ivan da Costa Marques
Pós-Graduação em Informática - NCE&IM
Pós-Graduação em História das Ciências e das Técnicas e Epistemologia - UFRJ
Rubens Araujo Menezes de Souza Filho
Curso de Logística – FATEC/SP

Introdução

A possibilidade de cálculo é uma condição geral que está na base da ciência econômica, e é também ela que, mais recentemente, levou a abordagem econômica para os diversos campos onde hoje se imbricam as ciências sociais. As condições de possibilidade do cálculo têm merecido a atenção de diversos economistas, sociólogos, historiadores, filósofos e psicólogos. Segundo Albert Hirschman, por exemplo, na Europa do século XVII a possibilidade de cálculo participa da criação de uma “nova terminologia” que distingue entre a avareza, pecaminosa, e um viés mais promissor da ambição, estabelecendo, para as paixões econômicas, nos tempos do capitalismo ainda nascente, as categorias de “calma” ou “violenta”.

“O critério pelo qual Hutcheson divide o ‘desejo calmo de riqueza’ [...] da avareza não é a intensidade do desejo, mas **a disposição de pagar altos custos para alcançar benefícios ainda mais altos**. Um desejo calmo é conseqüentemente definido como aquele que se realiza com **cálculo e racionalidade**, sendo portanto exatamente equivalente ao que no século XVII era entendido como interesse” (Hirschman, 1996: 65) (ênfase acrescentada)

A idéia de que o desejo calmo de enriquecer vincula despesas e ganhos (investimentos), enquanto a avareza dispensa este vínculo, torna explícita a ligação entre a acumulação capitalista e formas enquadradas (ou matematizadas) para as paixões, emoções e comportamentos. “Paixões benevolentes e movimentos calmos da vontade” são por definição mais facilmente enquadradas (ou matematizadas) do que “paixões egoístas e movimentos violentos da vontade”. A equivalência entre paixões calmas e interesse também resolveu um problema da então “nova terminologia” enraizado, segundo Hirschman, na linguagem, pois “[...] enquanto a vitória dos interesses sobre as paixões pode ser prontamente visualizada, a própria língua torna difícil ver como as paixões calmas poderiam se

sobrepor às violentas em uma contenda.” De forma similar, assim como Hume, Adam Smith deu continuidade às distinções, separando paixão calma de paixão fraca e paixão forte de paixão violenta, ao definir o desejo de cada um melhorar suas condições como “um desejo que, *embora geralmente calmo e desapaixionado*, vem conosco do útero e não nos deixa até a sepultura”. A robustez da associação de paixão calma e cálculo em oposição a paixão violenta e desorientação leva no século XX um economista do porte de Joseph Schumpeter a argumentar que o “capitalismo em si não poderia possivelmente levar a lutas e guerras pois seu espírito era racional, calculador e portanto avesso a assumir os riscos na escala implícita na guerra e outras pejejas heróicas.” (Hirschman, 1996: 135) (ênfase acrescentada)

Hirschman ressalta como estas asserções sobre uma suposta aversão do capitalismo maduro ao fazer a guerra não resistem aos testes de força a que se pode submeter uma asserção da sociologia econômica que aspire a tornar-se uma verdade. No entanto, estamos aqui, neste momento, mais interessados em focalizar os processos do que os resultados. Acreditamos que com este enfoque será possível mostrar como os processos que configuram os referenciais técnicos e econômicos são levados adiante com opções e tomadas de decisão tecnocientíficas que não são explicitamente estruturadas como opções ou decisões que são também inseparavelmente políticas. Posteriormente as opções e tomadas de decisão são apagadas ou esquecidas, tornando as configurações resultantes (os referenciais técnicos e econômicos acordados) um dado natural. Desta maneira os referenciais técnicos acordados se tornam elementos naturalizados que passam então a gozar atributos de neutralidades e de universalidade. Pretendemos mostrar como isto acontece acompanhando, até 2005, a controvérsia que se instalou na informática a respeito da economia do software, focalizando dois atores heterogêneos: a Microsoft e Movimento Open Software.

Uma antropologia dos mercados

Para analisar o (des)-encontro da Microsoft com o Open Software lançamos mão do instrumental desenvolvido por Michel Callon em sua proposta para “uma antropologia dos mercados” (Callon, 1998), da qual, com desculpas pela brevidade, trazemos inicialmente duas noções:

1) enquadramento (*framing*) / transbordamento (*overflow*): para que um cálculo possa ser feito é necessário estabelecer fronteiras, isto é, fazer um enquadramento da situação considerada. Este enquadramento, no entanto, não isola completamente o espaço para o qual ele provê limites, destaca e separa do resto do mundo que permanece fora dele. Um enquadramento, mais propriamente, coloca aquele resto do mundo entre parênteses. Michel Callon se apóia na metáfora original de Erving Goffman comparando um enquadramento ao palco do teatro: para que uma peça tenha condições de ser encenada no palco, o resto do mundo, que seria o mundo lá fora, estará necessariamente presente no enquadramento. Para considerar a fronteira dentro*fora do enquadramento problemática basta pensar o que aconteceria à encenação se o público não soubesse como se comportar (levantar, falar, tossir, olhar, ouvir) no teatro. No entanto, “o enquadramento estabiliza a fronteira [do palco] na qual as interações – cujas significâncias são auto-evidentes para os protagonistas – acontecem mais ou menos independentemente do contexto ao redor.” (Callon, 1998: 249) O enquadramento / transbordamento tem um caráter dual: os atores trazem recursos cognitivos, formas de comportamento e estratégias que foram moldadas e estruturadas em experiências prévias e são capazes de entrar em acordo (não necessariamente explícito) sobre o enquadramento no qual suas ações podem acontecer e que curso de ações podem ser adotados. No entanto, o enquadramento não depende somente do compromisso dos próprios atores, ele está enraizado no mundo lá fora, em muitos dispositivos físicos e organizacionais que, embora fora do enquadramento, estão nele presentes (cadeiras, lâmpadas, cortinas). Todo elemento que entra na constituição de um enquadramento, seja ele considerado coisa, pessoa, ou discurso, é também um condutor de possíveis transbordamentos. Todo elemento traz para dentro de um enquadramento algo que está lá fora, algo que o enquadramento deixou de fora e transborda.

2) situações quentes/ situações frias: Em situações quentes os enquadramentos são frágeis, as fronteiras pouco nítidas para os protagonistas e tudo é controvertido: a identificação dos intermediários e dos transbordamentos, a distribuição dos agentes, a maneira de medir os efeitos. Estas controvérsias, que indicam a ausência de uma base de conhecimento estável, envolvem usualmente uma ampla variedade de atores. A lista efetiva de atores, assim como suas identidades, flutuará no decurso da própria controvérsia e os atores apresentarão descrições mutuamente incompatíveis dos estados futuros do mundo pois não há enquadramentos compartilhados. Em situações frias, ao contrário, os enquadramentos são robustos e os acor-

dos a respeito dos transbordamentos são feitos rapidamente. Os atores são identificados, os interesses estabilizados, as preferências são expressas, as responsabilidades são reconhecidas e aceitas. Os possíveis estados do mundo são já conhecidos ou fáceis de identificar: decisões calculadas podem ser tomadas. Numa situação fria é suficiente chamar os especialistas e seus recursos especializados. Mas em situações quentes os especialistas e cientistas, trabalhando da maneira que usualmente fazem, isto é, trancados em seus laboratórios, não dão conta da situação. Para rastrear os vínculos, correlacionar o material que encontram, produzir e testar hipóteses, eles serão sempre forçados a lidar com não especialistas.

Como ressalta Michel Callon, as noções de enquadramento / transbordamento e situações quentes / frias ensejam uma re-visita ao conceito de externalidade na ciência econômica. Não vamos aqui recapitulá-lo, bastando indicar que o conceito econômico de externalidade: a) pode ser estendido para incluir comportamento de natureza não exclusivamente econômica; b) está ligado a uma categoria mais geral: a de falhas do mercado. E, muito importante, tanto as externalidades quanto os transbordamentos de forma geral são esvaziados de significância econômica a não ser que ensejem o desenvolvimento de avaliações e medidas. Um transbordamento (assim como uma externalidade), ao começar a ser identificado, pode surgir imbricado a uma situação fria ou a uma situação quente, e neste último caso se confunde com o próprio processo de identificação. As situações quentes / frias podem corresponder, em certas instâncias, às paixões violentas e calmas, respectivamente, identificadas por Albert Hirschman nos processos que modificaram enquadramentos vigentes “antes do triunfo do capitalismo” e não expressam diretamente a intensidade ou força dos elementos envolvidos.

Uma antologia relâmpago: as entidades Microsoft e Open Software

A Microsoft é uma entidade que nasce dentro de um enquadramento sócio-econômico, político e legal estável e consagrado: a forma de organização denominada “empresa”. Neste enquadramento, ela exhibe com facilidade uma singularidade porque se estabilizou nas últimas décadas em uma posição praticamente monopolista no mercado de informática. Seu produto, software, no entanto, transborda dos enquadramentos mais tradicionais e robustos há

muito negociados e estabelecidos para os bens econômicos. Basta pensarmos que enquanto a posse de uma maçã por um ator impede a posse da mesma maçã por um outro ator, e que isto não acontece para o software, para considerarmos como o software pode transbordar dos enquadramentos econômicos solidamente acordados.

Já o Movimento Open Software é uma entidade que se configura a partir de diversos elementos justapondo situações organizacionais mais difusas, de enquadramentos menos consagrados, associados, dentre outras influências, à chamada cyber-cultura que ainda ecoaria acordos do movimento “hippie” da década de 1960, à idéia de compartilhar e à impressão de que os computadores pessoais seriam *per se* socialmente revolucionários.¹

Paixões violentas e situações quentes

A inexistência de enquadramento estável que coloque as identidades destas duas entidades (Microsoft e Open Software) dentro de suas fronteiras tanto é prontamente reconhecida quanto não impede o confronto entre elas. Assim é que, se, por um lado, até 1999 a Microsoft não havia manifestado publicamente uma preocupação como o movimento *Software Livre*, colocando-o fora do mundo empresarial, vinculando-o a um amadorismo que seria interessante somente para estudantes, por outro lado, já em 1976, em uma “Carta aberta aos Hobistas,”² o principal acionista e porta-voz da Microsoft, Bill Gates, vislumbrava um transbordamento do enquadramento “empresa” ao acusar os entusiastas amadores (*hobbyists*) de roubarem seu *software* e desta forma prejudicarem as possibilidades de

¹ ROSZAK, Theodore. **The Cult of Information : A Neo-Luddite Treatise on High Tech, Artificial Intelligence, and the true Art of Thinking**. New York : Pantheon Books, 1986. Roszack rememora que o espírito dos jovens técnicos que iniciaram a revolução da micro-eletrônica nos EUA era o espírito do movimento “hippie”, a idéia de “compartilhar” o fruto do trabalho estava na base do que viria a ser conhecido como a cyber-cultura, os computadores pessoais eram *per se* socialmente revolucionários quando começaram a surgir, ou pelo menos assim pensava uma grande parcela dos pioneiros.

² “Bill Gates is one of the first programmers to raise the issue of software piracy. In "An Open Letter to Hobbyists," first published in MITS Computer Notes, Gates accuses hobbyists of stealing software and thus preventing "...good software from being written." He prophetically concludes with the line, "...Nothing would please me more than being able to hire ten programmers and deluge the hobby market with good software.””

Disponível em: *Key Events in Microsoft History* - key_events_in_microsoft_history.doc (83 KB) em: http://www.microsoft.com/downloads/info.aspx?na=46&p=4&SrcDisplayLang=en&SrcCategoryId=&SrcFamilyId=b604bb05-7c33-4643-96b4-38e06383bda5&u=http%3a%2f%2fdownload.microsoft.com%2fdownload%2f6%2f3%2fa%2f63a018ae-711f-4edb-8b79-ca109e5eed07%2fkey_events_in_microsoft_history.doc

evolução, já que sem os dividendos ele não poderia contratar programadores para aperfeiçoar os *softwares*. O transbordamento também se faz sentir latente no movimento Open Software onde nas listas de discussão, fóruns, *posts* e comentários de *blogs*, *sites* e correntes de e-mail, estão presentes todo os tipos de críticas ao comportamento da Microsoft no mercado. As frases mais comuns referem-se à Microsoft como “*the evil empire*” e “*dark side of the force*”, a Bill Gates como “*Darth Gates*”, vilões da série Guerra nas Estrelas (*Star Wars*). Também é comum que a Microsoft apareça associada a “*The Borg*”, alienígenas da série de cinema e televisão Jornada nas Estrelas (*Star Trek*) que “assimilam” outras formas de vida em uma única consciência coletiva e repetem sempre o bordão “*resistance is futile*”.

Os enquadramentos da atividade econômica relacionada ao software em empresas presenciavam um transbordamento. O processo de identificação deste transbordamento, necessário para se estabelecer um novo enquadramento que permita sua medida e o enquadre, criou e simultaneamente se confundiu com uma situação quente onde a ausência de enquadramentos robustos compartilhados pelos atores com interesses em conflito abriu espaço para paixões violentas, que brotariam da postura religiosa por parte do movimento Open Software, segundo as declarações dos executivos da Microsoft, ou, alternativamente, da impudência da Microsoft, segundo o que circulava no movimento Open Software.

Em 1999 veio a público um documento denominado “Halloween Memo”³ que revelava o que seria a primeira “imagem semi-pública de reconhecimento do *Software Livre* como ameaça competitiva”⁴. Este documento interno da Microsoft desenha uma primeira configuração do conflito entre a Microsoft e o Open Software. Segundo o “Halloween Memo”: 1) o Software livre representa uma ameaça direta à Microsoft, especialmente no mercado de servidores; 2) traz um problema prático da percepção de custo zero do *Software Livre* contra o modelo de licenças da Microsoft; 3) [é preciso] admitir que uma qualidade comercial poderia sim ser atingida e até excedida pelo *Software Livre* [que assim deixa de ser coisa de amadores e estudantes].

³ Vide: <http://www.catb.org/~esr/halloween/>

⁴ DIBONA, Chris; STONE, Mark; COOPER, Danese (Eds.). **Open Source 2.0**. O'Reilly Media. ISBN 0596008023.

Apesar do documento, ou até por causa dele, as paixões violentas ainda predominam e a situação continua quente após 1999, conforme deixam claro as atitudes e ações da Microsoft diante do conflito configurado no “Halloween Memo”. Em 2000, durante o *Microsoft's Annual Financial Analysts Meeting*, Steve Ballmer, o presidente executivo da Microsoft então recentemente empossado, associa Open Software a comunismo:

"Não há uma empresa chamada Linux, mal há um roadmap⁵ do Linux. Ainda assim o Linux brota organicamente da terra. E ele tem, você sabe, as características do comunismo que as pessoas amam tanto, tanto nele. Que são, ele é grátis."⁶

Em junho de 2001, em uma entrevista ao jornal Chicago Sun-Times⁷, Ballmer novamente faz uso de uma metáfora apaixonada referindo-se ao Open Software:

"Linux é um câncer que se fixa no sentido de propriedade intelectual em tudo o que toca (...) Pela maneira como a licença é escrita, se você quiser utilizar um software open-source, você têm que fazer o resto do seu software Open Source".

Em fevereiro de 2001⁸ Jim Allchin, executivo da Microsoft responsável pelo produto Windows, havia procurado chamar atenção para os (supostos) danos que a distribuição de software feita segundo o modelo de distribuição de software adotado pelo Linux poderiam causar para a sociedade e para a economia, e sobre a necessidade de tornar isto claro aos legisladores, para que eles entendessem a ameaça. Ainda em 2001, Bill Gates reforçava estas idéias em entrevista:

“Há uma parte do Open Source chamada GPL que torna impossível para uma companhia comercial utilizar qualquer parte de um software aberto ou construir

⁵ Roadmap, ou mapa da estrada é o termo utilizado para descrever as funcionalidades previstas para cada nova versão de um *software* a ser lançada.

⁶ MS' Ballmer: Linux is communism. Disponível em: <http://www.theregister.co.uk/2000/07/31/ms_ballmer_linux_is_communism/>. Acesso em: 12 jul. 2005

⁷ NEWBART, Dave. Microsoft CEO take launch break with the Sun-Times : Chicago Sun-Times, 2001. Disponível em: <<http://www.suntimes.com/output/tech/cst-fin-micro01.html>>. Acesso em: 5 jun. 2001; Disponível em: <[http://nl.newsbank.com/nl-search/we/Archives?p_product=CSTB&p_theme=cstb&p_action=search&p_maxdocs=200&s_dispstring=\(ballmer\)%20AND%20AND%20date\(5/31/2001%20to%206/2/2001\)&p_field_date-0=YMD_date&p_params_date-0=date:B,E&p_text_date-0=5/31/2001%20to%206/2/2001\)&p_field_advanced-0=&p_text_advanced-0=\(%22ballmer%22\)&p_perpage=10&p_sort=YMD_date:D&xcal_useweights=no](http://nl.newsbank.com/nl-search/we/Archives?p_product=CSTB&p_theme=cstb&p_action=search&p_maxdocs=200&s_dispstring=(ballmer)%20AND%20AND%20date(5/31/2001%20to%206/2/2001)&p_field_date-0=YMD_date&p_params_date-0=date:B,E&p_text_date-0=5/31/2001%20to%206/2/2001)&p_field_advanced-0=&p_text_advanced-0=(%22ballmer%22)&p_perpage=10&p_sort=YMD_date:D&xcal_useweights=no)>

⁸ Microsoft Executive Says Linux Threatens Innovation. Disponível em: <<http://www.news.com>>. Acesso em: 15 dez. 2004; <http://www.linuxtoday.com/news_story.php3?tsn=2001-02-15-008-06-PS-MS>. Acesso em: 12 set. 2005; <<https://www.linux.org/news/2001/02/14/0002.html>>. Acesso em: 12 set. 2005

sobre qualquer parte dele... Então o que você viu com o TCP/IP ou (tecnologia de e-mail) Sendmail ou o browser nunca poderia ter acontecido. ... Nós acreditamos que deve existir software grátis e software comercial; que deve existir um rico ecossistema que trabalhe em torno disto. Existem pessoas que acreditam que o software comercial não deve existir sob nenhuma forma – que não devem existir empregos ou impostos em torno do software comercial. E este é um grupo pequeno, mas a GPL foi criada com este objetivo em mente Quando as pessoas dizem Open Source elas em geral querem dizer GPL. Quando alguém faz uma pergunta, “E que tal Open Source?” eles querem dizer Open Source ou eles querem dizer a GPL?⁹

Neste caso, a disparidade de discursos aparece quando se compara estas declarações de dirigentes com as palavras mais frias do preâmbulo da licença GPL:

“Para a maior parte do software as licenças são concebidas para retirar sua liberdade de compartilhá-lo e mudá-lo. Diferentemente, a Licença Pública Geral GNU pretende garantir sua liberdade de compartilhar e mudar o software livre (*free software*) – para assegurar que o software seja livre para todos os usuários. ... Quando falamos de software livre, estamos nos referindo a liberdade, não a preço. Nossas Licenças Públicas Gerais são concebidas para assegurar que você tenha a liberdade de distribuir cópias de software livre (e cobrar pelo serviço se quiser), que você receba o código fonte ou possa obtê-lo se quiser, que você possa mudar o software ou usar partes dele em novos programas; e que você saiba que você pode fazer estas coisas. ... Para proteger seus direitos, nós precisamos fazer restrições que proibem qualquer um de negar a você estes direitos ou pedir a você que abdique deles. ... se você distribuir cópias de um software livre, de graça ou mediante pagamento, você está obrigado a dar aos recebedores todos os direitos que você tem ...”¹⁰

Em uma situação fria os atores poderiam reconhecer-se e estabelecer que a propriedade é tratada de maneira diferente nos modelos desejados pela Microsoft e pelo Open Software. Todos os usuários do Open Software têm o direito e a possibilidade, se tiverem vontade e competência, para alterar um software distribuído no circuito Open Software, e eles têm o direito jurídico de serem donos de suas próprias alterações, mas somente delas e não do programa todo. (Risan, 2006: 19) Esta é o entendimento de muitos e poderia ser uma base para se construir um enquadramento onde o Open Software não fosse um transbordamento. Mas pelo menos até 2002 a situação estava quente demais para isto e as paixões vio-

⁹ RICCIUTI, Mike . Gates' grand design : CNET News.com, Jun. 2001. Disponível em: <http://news.com.com/Gates+grand+design/2009-1082_3-268707.html>. Acesso em: 22 mar. 2005.
GNU GENERAL PUBLIC LICENSE, Version 2, June 1991, Copyright (C) 1989, 1991. <http://www.linux.org/info/gnu.html> acesso em 27 mar 2007.

lentas predominavam. Por um lado, o ativismo hacker do Open Software continuava se alimentando de uma aversão à Microsoft, como encarnando o império do mal ou sendo pelo menos muito perigosa, e por outro lado, embora o Halloween Memo já houvesse trazido a idéia que uma política “FUD”¹¹ não poderia ser sustentada no longo prazo e que o ideal seria combater o conceito de *Software Livre* e não empresas específicas, continuamos encontramos evidências das paixões violentas presentes nos dirigentes da Microsoft, cujos discursos chegavam ao terrorismo jurídico. Por exemplo, em 2004 Joseph Ballmer, falando a líderes asiáticos, mencionou um estudo onde era dito que o Linux estaria violando mais de 200 patentes¹², algumas delas da Microsoft, e, seria claro, eles (a Microsoft) “*deviam algum tipo de estratégia a seus acionistas*”. Depois, com a repercussão que encontraram na Internet, os comentários foram oficialmente desmentidos pela Microsoft, que alegou uma interpretação errônea das palavras de seu presidente executivo. As ameaças, no entanto, haviam se tornado mais densas através de outro agente, a Santa Cruz Operation (SCO).

Um movimento surpreendeu o mercado de software em março de 2003 quando a Caldera, uma empresa membro da iniciativa *United Linux*,¹³ cujo nome mudou para SCO (*Santa*

¹¹ FUD é sigla para Fear, Uncertainty, Doubt (Medo, Incerteza, Dúvida). Trata-se de uma técnica de concorrência baseada na propagação de desinformação. Na prática consiste em espalhar boatos que desacreditem um produto ou um concorrente, em geral no que tange à qualidade, preço e sua capacidade de se manter no mercado. FUD pode incluir ainda confusão proposital de conceitos, ameaças jurídicas fictícias e relatos inverídicos corroborando as testes sustentadas. Hoje em dia é comum associar a prática de FUD à Microsoft e suas práticas em relação aos concorrentes, mas a primeira grande utilização de FUD no mercado de informática é atribuída à IBM nos anos de 1970, quando ela preparava-se para entrar no mercado dos computadores pessoais e desencadeou diversas campanhas contra os concorrentes por meio de seus canais de vendas. Mais informações sobre a história do FUD podem ser encontradas neste endereço: <<http://web.archive.org/web/20020807000404/www.geocities.com/SiliconValley/Hills/9267/fuddef.html>>. Acesso em: 27 abr. 2006 ou em <<http://www.catb.org/~esr/jargon/html/F/FUD.html>>. Acesso em: 01 jul. 2006

¹² KERNER, Sean Michael. Linux's Patent Risk. : InternetNews. Ago. 2004. Disponível em: <<http://www.internetnews.com/dev-news/article.php/3389071>>. Acesso em: 18 abr. 2006.

VAUGHAN-NICHOLS, Steven J. Author of Linux Patent Study Says Ballmer Got It Wrong. : Eweek.com. Nov. 2004. Disponível em: <<http://www.eweek.com/article2/0,1759,1729908,00.asp>>. Acesso em: 18 abr. 2006.

FOLEY, Mary Jo. Is Microsoft Rattling the Linux-Patent Sabers? : Eweek.com. Nov. 2004. Disponível em: <<http://www.microsoft-watch.com/article2/0,1995,1729352,00.asp>>. Acesso em: 18 abr. 2006.

¹³ O consórcio *United Linux*, fundado em 2002, tinha o objetivo de consolidar e padronizar diversas distribuições Linux dando origem a uma única e nova distribuição. A idéia era tanto fundir as qualidades específicas de cada distribuição quanto produzir um sistema que fosse global, unificado e capaz de fazer frente ao Windows. O consórcio era composto pela norte-americana Caldera (mais tarde renomeada de Santa Cruz Operation, ou SCO), pela brasileira Conectiva (mais tarde adquirida por uma distribuição francesa chamada

Cruz Operation), processou a IBM em mais de 1 bilhão de dólares, alegando que os investimentos desta empresa no Linux violavam e tornavam públicos códigos UNIX, de propriedade da SCO, que estariam inseridos no Linux. A SCO afirmava ser, através de um complicado emaranhado de transferências, compras e fusões, a atual proprietária das patentes do UNIX, e que estas estariam sendo violadas pela IBM e por qualquer empresa, indivíduo ou Governo que utilizasse o Linux. A resposta da IBM foi contra-processar a SCO, seguida logo pela Red Hat, também bastante conhecida no mercado de Open Software, em um processo onde afirma que as alegações da SCO prejudicam seu negócio.¹⁴ Além disto, lembrando a prática “FUD”, a SCO passou a enviar cartas para grandes corporações usuárias de Linux, alertando-as sobre a possibilidade de virem a ser processadas por violação de sua propriedade. Em Novembro a SCO passou da ameaça à ação processando as empresas AutoZone e DaimlerChrysler¹⁵. Red Hat, Novell, e HP prontamente passaram a oferecer proteção legal a seus clientes e o OSDL (Open Source Development Labs) criou um fundo para defesa contra processos.

Não há provas de que a Microsoft estivesse envolvida nas demandas da SCO como aventado em grande parte da imprensa especializada,¹⁶ mas o movimento não deixou de ser providencial para ela. O fato é que a Microsoft rapidamente licenciou o código fonte e patentes do UNIX da SCO com o objetivo declarado de deixar claro que a *"Microsoft respects legitimate licenses, and Microsoft took that license (from SCO)."* Vale observar que um efeito deste licenciamento foi um aumento no fôlego da SCO para seguir com os processos, mediante uma injeção de fundos no caixa da SCO, que vinha apresentando balanços sucessivamente negativos, e que após a divulgação do acordo viu suas ações

Mandrake, de cuja fusão resultou a Mandriva), pela SUSE LINUX (distribuição alemã considerada a mais popular da Europa) e pela Turbolinux (distribuição asiática). O consórcio lançou uma única versão e nunca chegou a dar efetivamente certo. Não aderiram ao consórcio a Red Hat, então a distribuição mais importante, e a Debian, um dos mais populares entre os antigos usuários do Linux.

¹⁴ Detalhes sobre o andamento do processo, seus desdobramentos e outras questões de Propriedade Intelectual podem ser acompanhadas no site <<http://www.groklaw.net>>. Mas cabe apontar que até o momento (julho de 2006) a SCO falhou em todas as oportunidades de demonstrar onde e quais de suas patentes teriam sido infringidas, encaminhando o processo para um vitória quase certa da IBM, de forma que em geral a imprensa especializada da indústria já raramente menciona os desdobramentos do processo.

¹⁵ SHANKLAND, Stephen. SCO sues target two big Linux users : CNET News.com. Mar. 2004. Disponível em <<http://news.com.com/2100-1014-5168921.html>>. Acesso em: 18 abr. 2006
LYMAN, Jay. SCO Sues DaimlerChrysler, AutoZone : www.TechNewsWorld.com / LinuxInsider. mar. 2004. Disponível em <<http://www.linuxinsider.com/story/33031.html>>. Acesso em: 18 abr. 2006.

¹⁶ SHANKLAND, Stephen. Fact and fiction in the Microsoft-SCO relationship : CNET News.com / ZDNet News. Nov. 2004. Disponível em <http://news.zdnet.com/2100-3513_22-5450515.html>. Acesso em: 18 abr. 2006.

subirem 38%.¹⁷ Para uma Microsoft tantas vezes levada aos tribunais por concorrentes, consumidores e órgãos governamentais ao redor do globo, se as estratégias defensivas iniciais de rotular o Linux como de interesse restrito a estudantes e amadores, e depois como comunista ou perigosamente *anti-americano*, estavam falhando, pareceria plausível encontrar a viabilidade de barrar o avanço do concorrente (e dos *Softwares Livres* em geral) no sistema legal norte americano. Já que o Linux não pode ser comprado, apropriado, ou diretamente processado, pode-se utilizar o sistema de proteção intelectual estabelecido, o sistema de patentes, contra os seus desenvolvedores e até contra os seus usuários. Na dificuldade de destruir ou vencer, resta ainda a possibilidade de proibir. Mas uma proibição abrangente também se mostrou quase impossível, e mesmo em parte bastante problemática e incerta. Mas aí também as coisas não se mostraram tão promissoras. Apesar de, desde a ação da SCO contra a IBM, a questão das patentes venha sendo talvez a principal ameaça ao Linux, a reação é grande e fortalece inclusive um movimento contrário à aprovação de leis que regulamentem patentes de *softwares* – que seriam em última análise, patentes de idéias.

Em uma situação quente com espaço para manifestação das paixões violentas todas as armas são usadas. Mas as tentativas de acusar o Open Software de uma “natureza” comunista ou pelo menos anti-capitalista não se sustentaram e tiveram que ser gradualmente abandonados, tornando-se anacrônicas diante dos investimentos de empresas como IBM e HP em Open Software. Cada vez mais empresas passaram a basear seus negócios em Linux para competir com a Microsoft. Além da IBM e seu mega investimento, outras companhias de vulto aderiam ou erguiam-se diretamente do *Software Livre*. Empresas como a novata Red Hat, fundada em 1993 com o objetivo de distribuir e dar suporte ao Linux, mantenedora de uma das distribuições mais populares na América do Norte e que viu seu negócio crescer no mesmo ritmo do *Software Livre*. Ou a Novell, talvez o mais ilustrativo exemplo das novas possibilidades colocadas pelo *Software Livre*. Fundada em 1979, a Novell competiu no mercado de sistemas operacionais e chegou a dominar o filão

¹⁷ LaMONICA, Martin. RICCIUTI, Mike. Microsoft sends message with Unix deal : CNET News.com. Mai. 2003. Disponível em <http://news.zdnet.com/2100-3513_22-1007715.html>. Acesso em: 18 abr. 2006.

Microsoft Licenses Unix From SCO : Wired News. Mai. 2003. Disponível em: <<http://www.wired.com/news/business/0,1367,58904,00.html>>. Acesso em: 18 abr. 2006.

das redes corporativas nos anos 80 com o “NetWare”. Foi em seguida quase à falência com a concorrência dos produtos de rede e dos sistemas operacionais da Microsoft. No entanto, mudou sua estratégia de negócios a partir de janeiro de 2004, adquiriu a SUSE, principal distribuição Linux da Europa, fez investimentos em Open Software, e desde então vem tentando, com relativo sucesso, se equilibrar no ainda estreito espaço entre *Software Livre* e *Software Proprietário*.

Assim, se Steve Ballmer estranhava que não havia uma empresa por trás do Linux, também poderia constatar que havia várias. Em 2002 a Microsoft já admitia o Linux como um competidor que viera para ficar, e novamente declarava na voz de Ballmer:

*"Nós temos que competir com software grátis, em valor, mas de uma maneira esperta. Nós não podemos precificar a zero, então nós precisamos justificar nossa postura e precificação. O Linux não vai desaparecer--nosso trabalho é fornecer um produto melhor no mercado."*¹⁸

Mesmo com o virtual monopólio dos sistemas operacionais dos microcomputadores *desktop*, a Microsoft passou a enfrentar dificuldades em setores específicos, tais como servidores de Internet¹⁹ e super-computadores apenas para nomear dois nichos. Com uma consolidação crescente do Open Software, pela primeira vez as estratégias empresariais a que se acostumara a Microsoft não valeriam: não havia uma companhia específica para combater ou comprar, nem tampouco dispunha prontamente para oferecer ao mercado um produto competitivo com um preço mais atraente, como constatava o próprio Ballmer com certa perplexidade em dezembro de 2003 ao falar do Linux:

*"É um concorrente esquisito. Não há uma empresa por trás dele. Você não sabe exatamente quem o faz. Ele é grátis. Eu prefiro dizer: "Olhe, o que temos aqui é uma pequena desvantagem no preço." É a primeira vez que temos uma desvantagem no preço."*²⁰

Paixões calmas e situações frias

¹⁸ JUDGE, Peter. Ballmer: We'll outsmart Open Source : ZDNet News. Set. 2002. Disponível em: <http://news.zdnet.com/2100-3513_22-959112.html>. Acesso em: 18 abr. 2006.

¹⁹ “Open Software tornou-se uma coisa grande. 70% de todos os servidores da Internet rodam Apache, um programa Open Software” (Risan, 2006: 19)

²⁰ Steve Ballmer On Microsoft's Future : BusinessWeekOnline, Jan. 2003. Disponível em: <http://www.businessweek.com/magazine/content/03_48/b3860078_mz063.htm>. Acesso em: 18 abr. 2006.

Mas admitir oficialmente o Open Software como um concorrente, mesmo que “esquisito” representa um esfriamento da situação pois permite que se inicie a construção de enquadramentos onde os interesses em conflito poderão ser negociados. E aqui estamos no X da questão. A construção dos enquadramentos e seus resultados, os próprios enquadramentos, não são determinados pelas leis de uma ciência econômica que se imagina como uma máquina fotográfica que registra formas que já estão lá, dadas na atividade econômica. Nem sempre é prontamente visível que não é isto o que acontece porque muitas vezes as verdades da ciência econômica estão naturalizadas.

Embora se possa, como fizemos acima, enxergar no “Halloween Memo” a intenção da Microsoft de declarar uma guerra explícita ao Open Software, ele é simultaneamente um primeiro esfriamento da situação, no sentido de que, ao identificar as zonas de conflitos (direitos de propriedade, contabilidade dos custos, aferição da qualidade do produto), o documento cria um espaço onde podem se posicionar os agentes e os intermediários, apontando por conseguinte onde poderiam ser dados os primeiros passos para que se estabeleça uma metrologia para medir os efeitos do transbordamento. E as possibilidades de cálculo que daí podem resultar são condição necessária para a construção de enquadramentos e um desfecho negociado do transbordamento. Mas uma metrologia (um enquadramento e métodos de medidas a ele associados) só se estabelece mediante um acordo entre as partes interessadas. Note-se, desde já, entretanto, que assim como a escolha das armas influencia e tem efeitos em um duelo, já fazendo parte dele, aceitar uma metrologia também representa um posicionamento que condicionará quais agentes com maior probabilidade se aproximarão ou se afastarão, quais se tornarão aliados ou inimigos de cada parte.

Os documentos no site de relações com os investidores da Microsoft permite traçar a mudança em relação ao Linux e aos *Softwares* Abertos. Em julho de 2003 Bill Gates, em um encontro com analistas financeiros, comentando o processo da SCO, dava como certo que a propriedade intelectual da Microsoft e de muitas outras empresas estava sendo invadida pelo movimento *Open Source*:

“Certamente não há dúvida que, particularmente em algumas das atividades mais clonadoras, a propriedade intelectual de muitas, muitas empresas, incluindo a Microsoft, está sendo usado no software Open Source. É em geral

*quando as pessoas clonam coisas que isso freqüentemente se torna inevitável. O processo da SCO ...*²¹

O assunto “clonagem” é retomado por Steve Ballmer na mesma reunião:

*“Existe um item crítico: Irá o software... irá o software ser um negócio de inovação e valor, ou irá ele ser um negócio que se torna comoditizado? E ele é comoditizado por clones, ele é comoditizado por custos menores, ou alternativas com custo menor do que aquelas que os vendedores comerciais produzem. E essa é a questão”*²².

Determinar o enquadramento, ou, como muitas vezes se diz, os termos, em que se dará a discussão é, como se sabe, ter metade da discussão ganha. Steve Ballmer escolhe bem as palavras. Ao opor a “comoditização”, como diz, à “inovação e valor”, ele sugere que o *software* chamado “proprietário” (uma alternativa legal à propriedade do software) é o único capaz de inovar e entregar valor, justamente por seu aspecto comercial, ao contrário do *Software Livre*, que transformaria a indústria de *softwares* em uma indústria de *commodities*. Quando ele coloca o *Software Livre* na categoria *commoditie*, ele sugere um produto de baixo valor agregado, com pouca industrialização, e que mantidas as condições mínimas de qualidade pode ser adquirido de qualquer produtor (ou distribuição, no caso do Linux) utilizando-se apenas o critério do menor preço.

Ballmer busca aliados ao insistir que o problema da “comoditização” do *software* não afeta apenas a Microsoft, mas toda indústria de tecnologia, inclusive seus principais rivais. Seu esforço é para colocar em circulação um enquadramento, ou cenário, em que o *Software Livre* desempenha um papel contra a inovação tecnológica, cujo vínculo com competição ele reforça:

*“Não é uma questão apenas na Microsoft. Deveria ser uma questão na Oracle; deveria ser uma questão até de caras como a SAP. Continuará o software a ser uma área na qual inovação cria valor, inovação é protegida por um período de tempo, cria valor, cria novos cenários consumidores, é capaz de atrair pessoas para gastar dinheiro? Este é o tipo de cenário competitivo de alto nível”*²³. (ênfase nossa) ... *“Haverá uma competição maior no negócio de softwares para o mundo como um todo? Será o negócio de software maior daqui*

²¹ *Financial Analyst Meeting - Executive Q&A* : MSFT Investor Relations. 24 Jul. 2003. Disponível em: <<https://www.microsoft.com/msft/speech/FY03/ExecQAFAM2003.msp>>. Acesso em: 29 abr. 2006.

²² *Financial Analyst Meeting - Changing the World with Software* : MSFT Investor Relations. 24 Jul. 2003. Disponível em: <<https://www.microsoft.com/msft/speech/FY03/BallmerFAM2003.msp>>. Acesso em: 29 abr. 2006

²³ *idem*.

a cinco anos do que ele é hoje? Ou irá o trabalho gratuito das pessoas ser tão bom quanto a inovação e valor que as empresas comerciais criam? Então esse é o diálogo Numero Um aqui. E as pessoas dizem, “Ok, eu entendi. Isso é sobre Open Source. Isso é sobre software não comercial. Blá, blá, blá. Isso é sobre Linux.”²⁴(ênfase nossa)

E novamente Steve Ballmer escolhe palavras sob medida para construir o enquadramento que deseja. A idéia de um modelo de *software* “não comercial” coloca o Linux e seus pares do *Software Livre* fora da indústria de tecnologia. O “não comercial” se ajusta como uma luva às idéias anteriores da Microsoft sobre o *Software Livre*: não comercial é algo fora do mercado, um brinquedo; não comercial é comunista; não comercial é grátis e não gera renda ou arrecadação; não comercial é a infração da propriedade intelectual, enfim, não comercial é um termo carregado de preconceito no mundo dos negócios e que será comum não só nas declarações e entrevistas de executivos da Microsoft como também nos documentos da empresa deste momento em diante.

Em novembro de 2003 já se pode perceber a configuração de uma estratégia da Microsoft visando construir um enquadramento para a disputa com um concorrente sério, embora “esquisito”, no mercado, sim, e não mais só em arenas legais, políticas e culturais, inseparáveis do mercado mas menos afeitas a metrologias. A preocupação da Microsoft com o enquadramento ou os termos em que se travará a guerra, agora plenamente declarada, com o Open Software, vem para o primeiro plano, conforme Steve Ballmer atesta no encontro dos acionistas naquele mês:

“Nós não somos nada sem competição. ... Nós temos alguns competidores estranhos que emergiram nos últimos anos, competição vinda do assim chamado software não comercial, que é disponibilizado por comunidades de pessoas trabalhando em uma base voluntária sem custo pela Internet. ... Nós acreditamos que temos um bom plano, um plano que nos vai permitir inovar e entregar valor que exceda aquele que vem de softwares não comerciais. Mas eu tenho que lhes dizer, sempre que alguém diz não ter custo inicial de aquisição, ou seja, que é gratuito, isso atrai muita atenção. ... E então realmente ajudando as pessoas a entender por que nós acreditamos oferecer um melhor valor total e melhor custo total é certamente um desafio que todos nós no nosso time de gerência estamos encampando, e um desafio onde nós sabemos que necessitaremos um foco afiado como uma lâmina para ter êxito.”²⁵

²⁴ *idem.*

²⁵ *Microsoft Corporation 2003 Shareholder Meeting* : MSFT Investor Relations. 11 Nov. 2003. Disponível em: <<https://www.microsoft.com/msft/speech/FY03/shareholdermeeting03.msp>>. Acesso em: 29 abr. 2006

A Microsoft faz entrar em cena a figura que o preço de um Open Software, que alguém diz não ter custo inicial de aquisição, só pode ser zero (gratuito) em um enquadramento naturalizado em que as pessoas privilegiam o preço que pagam na aquisição inicial de um bem a ponto de não levar em conta todos os outros custos que elas incorrem no uso daquele bem. Todos estes outros custos são, de fato, uma lista teoricamente infinita. Para compor um enquadramento que possibilite um cálculo e portanto uma negociação, afastando as paixões violentas, no entanto, é preciso que se estabeleça uma lista finita. Conforme os Estudos CTS (ciência-tecnologia-sociedade) mostraram, o que entra na lista e o que deixa de entrar nesta lista precede o enquadramento que resulta da própria lista.²⁶ Assim, se por um lado é necessário entrar em acordo sobre o que entra e o que não entra na contabilidade que determina do custo de um software (ou de qualquer outro bem) para que haja negociação, o processo que estabelece este acordo não pode se dar nos limites da esfera dita técnica (que exige por definição um enquadramento estabilizado e já acordado). O processo que estabelece um enquadramento técnico é invadido necessariamente pelas outras esferas políticas e culturais. Seis dias depois de Ballmer, outro executivo da Microsoft, Jeff Raikes²⁷, dá prosseguimento à idéia de mudar o enquadramento para a contabilidade de custo do software, agora já um pouco mais elaborada:

*“ ... nós pensamos sobre o Linux e a alternativa Open Source como sendo um importante fator no mercado. ... Qual é nossa estratégia? Nossa estratégia é ter certeza de que criamos o melhor custo total de propriedade, e eu penso que na maioria dos casos nós estaremos aptos a ter custos totais de propriedade menores quando você considera o espectro do custo total. Muitas pessoas ouvem sobre o governo de uma cidade, um governo na Alemanha²⁸ buscando o Linux como uma alternativa. Esse é um importante pensamento para concluirmos e entendermos o que nós deveríamos ter feito diferentemente. (...) então o levamos muito seriamente”.*²⁹ (ênfase nossa)

²⁶ Existe hoje uma farta literatura sobre os Estudos CTS (Ciência-Tecnologia-Sociedade), dito STS em inglês para Science and Technology Studies ou Science-Terchnology-Society que registra os efeitos ontológicos das classificações e justaposição de elementos em uma lista. Como referência, ver, em português, por exemplo, (Latour, 1994), (Latour, 1998), (Latour, 2004) e (Parente, 2004).

²⁷ Microsoft Group VP, Productivity and Business Services

²⁸ Jeff Raikes refere-se à cidade de Munich.

²⁹ *Bear Stearns Trek to COMDEX Conference* : MSFT Investor Relations. 17 Nov. 2003. Disponível em: <<https://www.microsoft.com/msft/speech/FY04/raikes1117comdex.mspx>>. Acesso em: 29 abr. 2006

Assim, a Microsoft vai fazendo proposições, negociando para dar forma ao conceito de “custo total de propriedade”, com o qual pretende demonstrar ao mercado que seus *softwares* são, “de fato” ou “na verdade”, mais baratos do que os *Softwares Livres*. Não se trata de mero jogo de palavras, pois “fatos” e “verdades” são fatos e verdades sempre em enquadramentos específicos, que às vezes podem parecer universais e neutros por estarem naturalizados. No final do ano, em sua tradicional carta aos acionistas a Microsoft resume sua posição sobre o Linux e delinea a estratégia a ser seguida:

“(...) Algumas organizações ... estão considerando software não comercial como Linux e OpenOffice. Enquanto o custo inicial de aquisição de um sistema operacional simplificado, faça você mesmo, possa parecer atraente, um conjunto crescente de pesquisas independentes, mostram que nossa plataforma integrada fornece não apenas melhor funcionalidade, mas também menor custo total de propriedade nas funções mais comuns nos negócios. (...) Contudo, Linux e outros softwares não comerciais apresentam um desafio, e nós não somos complacentes. Nós estamos trabalhando duro para assegurar que nossos produtos e serviços continuem a melhorar e atender demandas dos consumidores por valor. Nós estamos comprometidos a ultrapassar as expectativas do consumidor por produtos confiáveis, seguros, e com excelência em engenharia.”³⁰

A estratégia anunciada ganha mais densidade a partir do lançamento, em janeiro de 2004, da campanha publicitária “Get the Facts”. Voltada aos administradores de sistemas e profissionais de TI em geral, a campanha, que contava com mídia impressa, anúncios em sites de tecnologia e o seu próprio site³¹, veiculava “estudos independentes” comparando os custos entre a adoção do Linux e do Windows, chegando invariavelmente à conclusão sobre o custo superior do Linux.

Esta campanha marcou a mudança de posição da Microsoft em relação ao Linux. Se inicialmente o foco era desacreditar o concorrente com “preconceitos” políticos ou culturais, agora pretendia-se desacreditar o concorrente com “fatos” econômicos.

Não que as práticas anteriores de FUD estivessem totalmente desautorizadas, especialmente no que tange à propriedade intelectual, a ameaça mais relevante recebida

³⁰ MSFT Annual Report 2003 Letter to Shareholders : MSFT Investor Relations. 2003. Disponível em: <<http://www.microsoft.com/msft/reports/ar03/alt/brazil.htm>> (português) e <<http://www.microsoft.com/msft/reports/ar03/alt/letter.htm>> (inglês). Acesso em: 29 abr. 2006

³¹ <http://www.microsoft.com/windowsserver/facts/default.mspx> ou <http://www.microsoft.com/windowsserversystem/facts/default.mspx>

pela comunidade do Linux, como atesta o executivo da Microsoft John Connors em janeiro para analistas financeiros:

“Quando você pensa sobre financiar novos programas, nós adicionamos mais de 300 pessoas esse ano no setor público, tanto para propósitos de política pública quanto para evangelização e vendas nas arenas acadêmicas e do governo, onde o desafio Open Source é o mais forte. (...) Open Source continua sendo uma ameaça para nós porque somos a maior empresa de software no mundo que ganha dinheiro vendendo software, mas é uma ameaça para qualquer um que licencia IP (Intellectual Property) e são pagos pelo software. É uma ameaça se você é a Oracle no espaço de banco de dados. É uma ameaça se você é a IBM e você vende software.”³²

Mas as batalhas envolvidas na construção de um enquadramento em que fatos econômicos favoráveis à Microsoft possam ser mais facilmente estabelecidos e mantidos passou a receber dos dirigentes da empresa uma atenção, se não maior, pelo menos igual àquela que dispensam às batalhas jurídicas e às ações intimidadoras. Em 2004 todos os executivos tinham os discursos alinhados na estratégia de se aterem aos “fatos”:

John Connors (25/02/2004) : “E assim me deixe explicar um pouco sobre o cenário do mercado. Uma das coisas mais interessantes sobre o Linux e o mundo Open Source é a quantidade de hype e ruído, religião e emoção que existe quando você está tendo estas discussões e diálogos. E assim o que eu gostaria de tentar fazer é talvez separar um pouco do ruído da realidade e deixa-los saber como nós vemos o mercado.”³³

Curt Anadersono (18/05/2004) : “... A maneira que nós combatemos o Linux e os Softwares não comerciais, francamente, é superando-os na inovação e nós acreditamos que nossos produtos ofereçam mais valor ao consumidor, menor custo total de propriedade (TCO)...”³⁴

Kevin Johnson (30/11/2004): “... a questão de como estamos nos saindo contra o Linux. Deixe-me começar enquadrando a perspectiva de como o diálogo mudou com os clientes. Eu diria que três a quatro anos atrás, o diálogo em torno do Linux era muito mais um debate emocional sobre as metodologias de desenvolvimento de software do Open Source versus a metodologia do software comercial. Hoje, aquele diálogo se alterou para uma análise bastante lógica de

³² John Connors, CFO, Presentation to Financial Analysts in Boston : MSFT Investor Relations. 27 Jan. 2004. Disponível em: <<http://www.microsoft.com/msft/speech/FY04/Connors0127Boston.msp>>. Acesso em: 29 abr. 2006

³³ Martin Taylor Presentation on Microsoft Platform Competitive Strategy : MSFT Investor Relations. 27 Fev. 2004. Disponível em: <<http://www.microsoft.com/msft/speech/FY04/taylor022704.msp>>. Acesso em: 29 abr. 2006

³⁴ Curt Anderson Address to Institutional Investors at Ragen MacKenzie Investment Conference : MSFT Investor Relations. 18 Mai. 2004. Disponível em: <<http://www.microsoft.com/msft/speech/FY04/Anderson051804.msp>>. Acesso em: 29 abr. 2006

valor do negócio. (...) Número um, custo total de propriedade (TCO). Muitos clientes notaram que uma vez que software Open Source como o Linux tem um custo de aquisição de software de zero, que ele deve ter o menor custo de propriedade (TCO). Contudo se você olhar os fatos, eles não corroboram isto. Em nosso site, www.getthefacts.com, nós temos mais de 17 analistas da indústria e mais de 100 consumidores que passaram pela experiência de ou testar o Linux e descobriram que o custo total de propriedade (TCO) era maior do que no Windows ou fizeram a análise.”³⁵

E no final do ano, na carta anual aos acionistas, assinada por Bill Gates e Steve Ballmer, o esforço era apresentado:

*“Ao longo do último ano, nós trabalhamos duro para comunicar aos consumidores sobre o valor único da plataforma Windows em comparação com o Linux e outros softwares open-source. Inúmeros analistas independentes reportaram que o Windows oferece um menor custo total de propriedade (TCO), maior segurança, e uma proteção mais abrangente contra processos na justiça”³⁶.*³⁷

Comentários finais

Um resultado importante que se revigorou com os Estudos CTS a partir da década de 1980 foi o reconhecimento de que os instrumentos científicos de medida atuam na configuração dos objetos (e sujeitos) que povoam o campo de uma ciência, dando forma a suas verdades. Na ciência econômica, uma teoria ou proposição se fortalece e tem pavimentado o seu caminho para ser levada a sério e se estabelecer como uma verdade científica se ela enseja a criação de instrumentos econométricos que a ela se aliam à montante no processo que configura, fortalece e confirma as suas verdades, legitimando-as. Isto não anula as verdades da ciência econômica, mas as relativiza ao afirmar que elas não são separáveis das contabilidades específicas (enquadramentos, *framings*) que entraram em sua configuração.

³⁵ Kevin Johnson (Group Vice President, Sales, Marketing, Services Group) at Credit Suisse First Boston Technology Conference : MSFT Investor Relations. 30 Nov. 2004. Disponível em: <<http://www.microsoft.com/msft/speech/FY04/Johnson113004.msp>>. Acesso em: 29 abr. 2006

³⁶ N. do A. - No caso a expressão em inglês era *more comprehensive indemnification*, mas optou-se por traduzir pelo sentido, já que é da proteção legal contra processos semelhantes ao da SCO a que Ballmer e Gates pretendem se referir.

³⁷ GATES, Bill (Chairman and Chief Software Architect). BALLMER, Steve A. (Chief Executive Officer) - MSFT Annual Report 2004 - Letter to Shareholders : MSFT Investor Relations. 2004. Disponível em: <<http://www.microsoft.com/msft/reports/ar04/flash/default.html>>. Acesso em: 29 abr. 2006

Neste artigo analisamos as controvérsias dos encontros das entidades heterogêneas Microsoft e Software Livre e particularmente como a partir delas se estabelece um instrumento contábil que atua sobre a condição de verdade ou ficção de proposições econômicas no campo da economia do software. Focalizamos uma gênese e o desenvolvimento do instrumento contábil “custo total de propriedade do software”, que ganhou escala principalmente a partir de janeiro de 2004 com a campanha publicitária e o sítio “*Get the Facts*” da Microsoft. À luz da história, da sociologia e da antropologia da economia apontadas na introdução acima, o instrumento contábil “custo total de propriedade do software” é também ele inicialmente uma proposição que entra em cena como uma forma ou construção incerta, que pode ganhar nitidez e se robustecer ou não em meio às disputas entre a Microsoft e os agentes do chamado software livre ou aberto. O instrumento contábil se configura provisionalmente como um agente (actante) que facilita que algumas proposições relativas ao rendimento do capital empregado em software se estabeleçam ou permaneçam como verdades e dificulta que outras proposições atinjam ou conservem este status. E é somente sobre um quadro de verdades previamente acordadas que negociações “frias” (não violentas, “racionais”) podem acontecer.

Como nos mostra Michel Callon em seu livro *The Laws of the Markets* (Blackwell/The Sociological Review, 1998), os fatos econômicos se estabelecem sempre dentro de enquadramentos limitados que ocasionalmente não mais conseguem conter os transbordamentos (*overflows*) que os economistas denominam externalidades. Mas na medida em que a proposição “custo total da propriedade de software” se estabelece ela própria como uma verdade, ela se naturaliza e (provisionalmente) apaga as escolhas e decisões que em meio a conflitos externos, não enquadrados, aconteceram durante o processo que a estabeleceu como instrumento de construção de verdades ou conhecimentos confiáveis. E a partir de então o enquadramento limitado do “custo total de propriedade do software”, a contabilidade que dele decorre e as verdades assim estabelecidas adquirem os atributos de uma essência pura, de algo que seria natural, neutro, universal, técnico e não contaminado pelas incertezas de um mundo político.

Bibliografia

Callon, M. The laws of the markets. Oxford; Malden, MA: Blackwell Publishers/Sociological Review. 1998. 278 p. p.

Hirschman, A. O. The passions and the interests: political arguments for capitalism before its triumph. Princeton, NJ: Princeton University Press. 1996

Latour, B. Jamais fomos modernos - ensaio de antropologia simétrica. Rio de Janeiro: Editora 34. 1994. 152 p.

_____. Ciência em Ação - Como seguir cientistas e engenheiros sociedade afora. São Paulo: UNESP. 1998. 439 p.

_____. Políticas da natureza: como fazer ciência na democracia; EDUSC. 2004. 412 p.

Parente, A., Ed. Tramas da rede. Porto Alegre, RS, Brasil: Editora Meridional, p.303ed. 2004.

Risan, L. The Duration of the Present and the Risk of Not Telling Large Stories. EASST Review, v.25, n.3, September 2006, p.16-20. 2006.