

Cursos gratuitos pela Internet, risco para as universidades

Os cursos gratuitos *online* são a febre destes tempos no ensino superior norte-americano. Assiste-se a um forte impulso de algumas empresas e às melhores universidades a arrastar muitas outras, levando, as que ainda não se juntaram, a começarem a ter a sensação de que chegam tarde e que podem perder o comboio imparável do amanhã. No meio desta efervescência, um professor do MIT quis baixar a fervura com um artigo que adverte para os perigos do ensino gratuito: pode levar à ruína, afirma, de grande parte das instituições de ensino superior.

O “desmancha-prazeres” é Michael Cusumano, professor na Sloan School of Management, do MIT. O seu artigo (“Are the Costs of ‘Free’ Too High in Online Education”) foi publicado em “*Communications of the ACM*” (abril 2013), a revista de uma associação profissional do setor informático. Cusumano estudou o caso das empresas surgidas na bolha tecnológica de finais do século, que rebentou em parte devido à extensão de produtos e serviços gratuitos. Isto leva-o a recear que se passe algo de parecido no âmbito universitário por culpa dos *MOOC* (*massive open online courses*), como se designam os cursos por Internet abertos ao público.

Cusumano não nega o valor destes cursos, apesar dos seus limites (a taxa de abandono é de 90%), para ensinar milhões de pessoas e enquanto exemplo da missão de serviço à sociedade que têm as universidades. Também considera que, ao obrigar as universidades a conter os seus custos, podem travar a inflação das propinas que, nos Estados Unidos, subiram depressa nos últimos anos, até criar um grave problema de endividamento de estudantes e licenciados. As universidades que oferecem cursos gratuitos esperam também aumentar o seu prestígio, atrair estudantes e filantropos, ampliar o seu alcance.

Ora, isso mesmo pretendiam as empresas tecnológicas e os periódicos que começaram a oferecer os seus produtos, e quando viram que os lucros indiretos não cobriam os custos, verificaram que haviam acostumado o público a não pagar, e era muito difícil fazer marcha atrás.

Em rigor, nada é grátis para o fornecedor, sendo “os custos reais do gratuito absorvidos por outras partes do mercado”. “Na Internet aparecem produtos e serviços gratuitos, porque o custo marginal de reproduzir e distribuir um bem digital é praticamente zero”. Por exemplo, para um jornal, levar a milhões de leitores as informações publicadas na *web* constitui um gasto adicional insignificante, algo que não acontece com os exemplares impressos.

No entanto, para fornecer bens digitais tem de se incorrer em gastos de investigação e desenvolvimento, equipamentos, controlo de qualidade, gestão... Para sobreviver oferecendo, é necessário ter um modelo de negócio e uma economia de escala que permitam aproveitar os “mercados multilaterais”, em que uma parte da atividade subsidia a outra.

Por exemplo, a Microsoft oferece o seu navegador Internet Explorer porque o inclui no Windows, que vende com grande sucesso. A Adobe oferece gratuitamente o seu Adobe Reader, enquanto vende programas de edição para criar documentos que se poderão ler com aquele. A Google doa muitos produtos e serviços: Gmail, Android, Chrome, Google Maps...; os seus lucros vêm da publicidade dirigida aos utentes dessas ofertas.

Nem todas as empresas, nem sequer a maioria, podem alcançar o volume suficiente para financiar com publicidade produtos ou serviços gratuitos, ou para os sustentar com outros que deem lucros.

Na imprensa, foi um erro de muitos jornais, afirma, dar livre acesso às suas versões na Internet. Desvalorizaram as suas próprias edições impressas, tornando-as dispensáveis, e a publicidade na *web* não lhes proporcionou receitas suficientes. O hábito de não pagar levou ao encerramento de publicações e arrastou muitos leitores para meios de comunicação não profissionais, que não podem ter a mesma qualidade.

Daí que, os cursos gratuitos encerram perigos para o sistema universitário, conclui Cusumano. Se se estenderem, podem colocar muito baixo o limite do preço aceitável pelo público: muitos não estarão dispostos a pagar mais do que a taxa para se submeterem a exame se quiserem validá-los, ou conformar-se-ão com os que lhes dão gratuitamente.

Mas, embora os cursos para grandes massas populacionais sejam grátis, não são de custo zero: em última análise, alguém tem de os suportar. Poderão fazê-lo as universidades mais ricas, mas outras não poderão enfrentar a concorrência.

Cairão primeiro as que têm fins lucrativos, algo que Cusumano não lamentaria muito. E, a seguir, ficarão sob ameaça as instituições modestas, tão numerosas nos Estados Unidos, que proporcionam diplomas ou títulos a grande número de pessoas. Por último, poderiam vacilar as universidades públicas de segunda ou terceira categoria, que também cumprem uma função social importante.

Cusumano não afirma que esses riscos venham necessariamente a concretizar-se. Mas, tendo em conta o que ocorreu noutros setores, não se deve afastar essa possibilidade. Em todo o caso, acrescenta o céptico professor, há mais uma dúvida: “Se o ensino *online* é realmente um substituto desejável das aulas e da interação face a face na sala de aula”. Ele parece não acreditar nisso.

(Fonte: “Communications of the ACM”)

Proposta de casamento blindado

O Foro de la Familia, em Espanha, pretende favorecer a opção voluntária por um tipo de casamento caracterizado juridicamente por uma maior estabilidade, a exemplo do que foi feito nalguns estados norte-americanos. O IV congresso do Foro, realizado em Madrid, em outubro de 2012, permitiu aprofundar ideias que inspirem uma Iniciativa Legislativa Popular a favor de um casamento blindado opcional.

Para entender a proposta do Foro, deve ter-se em conta que, em Espanha, como consequência de uma série de reformas legais produzidas em poucos anos, o casamento civil perdeu grande parte do seu conteúdo jurídico. “A casca é a mesma – continua a chamar-se casamento –, mas a instituição mudou”, afirmou no congresso, Carlos Martínez de Aguirre, catedrático de Direito Civil.

Desde a reforma do Código Civil de 1981, que introduziu o divórcio na legislação espanhola e, especialmente, desde a lei do “divórcio expresso” e da que permite o casamento das pessoas do mesmo sexo, ambas aprovadas em 2005, o casamento civil perdeu duas notas essenciais: a heterossexualidade (união de um homem e de uma mulher) e a estabilidade (não “a prazo” ou “à prova”).

Este processo de mudanças legais conduziu ao que Martínez de Aguirre denomina “a insuportável leveza do casamento civil”. Aquilo que agora a legislação espanhola regula é um contrato lixo, pelo qual o casamento se parece cada vez mais com uma união de facto.

A lei do “divórcio expresso” não só introduziu a possibilidade de ele ser solicitado por um dos cônjuges sem que o outro se possa opor. Também eliminou a separação como trâmite prévio ao divórcio, suprimiu as causas justificativas de divórcio,

eliminou os prazos de reflexão... E, tudo isto, a partir dos três meses do casamento.

Custa imaginar o que se passaria se fossem aplicados os critérios da lei do “divórcio expresso” a outros âmbitos da vida social, por exemplo, o das relações laborais: qualquer empresário poderia despedir o seu empregado ao fim de três meses após a assinatura do contrato, sem alegar causa alguma. E, a mesma coisa, o senhorio de um apartamento.

Neste contexto de desproteção jurídica do casamento, o Foro de la Familia considera que faz sentido haver juntamente com o “casamento débil” ou facilmente dissolúvel da atual legislação espanhola, a coexistência de um “casamento forte”, dissolúvel em pressupostos excepcionais e sob certas condições, e mesmo indissolúvel.

Segundo Benigno Blanco, presidente do Foro, este novo regime de casamento opcional teria a vantagem de “permitir que cada qual opte pela proteção jurídica que responda verdadeiramente à sua vontade real no momento de se casar” e, neste sentido, “ampliaria o pluralismo e a liberdade dos cidadãos”.

Com efeito, a lei do “divórcio expresso” facilita a fuga rápida do casamento, mas deixou desprotegida a permanência do vínculo matrimonial. “Parece razoável que, numa sociedade onde não existe consenso no debate sobre o divórcio, o Direito de Família ofereça soluções, não apenas aos que procuram a rutura, como também aos que desejam defender a permanência do seu casamento”, afirma Blanco.

Para garantir esta pluralidade, o Foro de la Familia propõe introduzir na legislação espanhola o casamento blindado opcional ou “casamento-aliança” (*covenant marriage*), como é conhecido na Luisiana, no Arizona e no Arkansas, os três estados norte-americanos que o admitiram.

A reforma legal que pretende o Foro refere-se à regulamentação do Estado espanhol sobre o casamento, mas não afeta nem o casamento canónico, nem a regulamentação de outras confissões religiosas.

O Foro propõe modificar certos artigos do Código Civil para permitir, aos cônjuges que desejem, acolher-se a um quadro jurídico que exclua, de mútuo acordo, a possibilidade fácil de se divorciar oferecida pela legislação atual. Uma das medidas previstas é que os esposos se comprometam a procurar a assessoria de especialistas para tentar superar os conflitos que possam surgir no futuro, antes de recorrerem aos tribunais.

Sob este novo regime, o divórcio continua a ser possível (sempre que os cônjuges não excluam também esta possibilidade). Mas, diversamente do regime geral estabelecido pela lei de “divórcio expresso”, aqui contemplam-se causas justificativas para pressupostos excepcionais. Além disso, só se poderá solicitar o divórcio após a separação (eliminada pela lei de 2005) e após um período de reflexão

durante o qual amadureça a decisão de pôr fim ao vínculo matrimonial.

A reforma também incluirá a proteção jurídica do caráter irrevogável do casamento, se assim o acordarem livremente os cônjuges, como condição do seu compromisso.

Prevê-se ainda que os casamentos realizados antes desta reforma possam beneficiar, se o desejarem, de alguma das possibilidades que esta modalidade matrimonial oferece.

Durante os meses seguintes, o Foro de la Familia levará a cabo por toda a Espanha uma campanha com numerosas conferências para levar a sociedade a ganhar consciência sobre a necessidade do casamento blindado opcional. Depois, irão centrar-se em recolher o mínimo de 500.000 assinaturas necessárias para apresentar ao Congresso dos Deputados a sua Iniciativa Legislativa Popular.

J. M.

“Margin call – O dia antes do fim”

“Margin call”

Realizador: J. C. Chandor

Atores: Jeremy Irons, Kevin Spacey

Duração: 107 min.

Ano: 2011

A crise económica, o sistema financeiro e a atuação dos diversos agentes do amplo “universo empresarial” tem dado origem a filmes como “Wall street 2”, “Inside job”, e “Homens de negócios”. O filme “Margin call” insere-se nesta linha, tendo sido candidato aos óscares 2012 na categoria de “Melhor argumento original”, com um enredo inspirado nas horas que antecederam a falência do “Lehman Brothers”.

Tudo gira à volta de uma empresa do mercado financeiro de investimentos. Os lucros obtidos ao longo dos anos são avultados. A dada altura um dos colaboradores descobre que as contas não batem certo. Com o apoio de um funcionário que aplica conhecimentos “out of the box” à realidade bancária, tudo se clarifica... Os números revelam que a companhia vai entrar em colapso, tal é a dimensão do

problema. Convoca-se uma reunião de emergência com um grupo restrito de pessoas e o responsável máximo.

Nas horas seguintes tudo se precipita. Tornam-se claras as fraudes cometidas, os números aldrabados e constata-se como os interesses pessoais é que guiam as relações humanas. Não há confiança entre eles nem com ninguém... Toma-se então a decisão de tornar a enganar o mercado e agir deliberadamente de modo desonesto.

A empresa salva-se da sua imediata liquidação... mas, no fim, esse resultado significa a descredibilização mais absoluta e a solidão mais cruel, como na última cena onde a personagem cava um buraco para o que lhe resta de valor da sua vida. É o resultado real das ações tomadas e assumidas, pois há sempre um preço a pagar...

Tópicos de análise:

1. Lutar para “resultados a curto prazo”, é esgotar de imediato os resultados.
2. Vencer desonestamente é aumentar a altura da queda futura.
3. É possível abafar a consciência destruindo-se a si próprio.

Paulo Miguel Martins

Professor da AESE

