

## De Aveiro a Braga: a minha “tropa”

Fernando Ramos

Professor associado da Universidade de Aveiro.

Foi o primeiro responsável pelo serviço de apoio a clientes da Datamatic (1979-1981)

Licenciada em Engenharia Electrónica e Telecomunicações (1979) pela Universidade de Aveiro.

Fui um dos onze licenciados do primeiro curso de Engenharia Electrónica e Telecomunicações da Universidade de Aveiro. Acabámos o curso em Julho de 79, e aí por altura de Maio ou Junho começámos a procurar emprego. Em 1979 querer trabalhar em aplicações de computadores era complicado. Havia a IBM, a Bull, a Borroughs, a Univac - apenas meia dúzia de grandes empresas em Lisboa com um pequeno escritório no Porto. Achámos que a ideia de trabalhar numa nova empresa informática seria um desafio interessante.

Foi o Professor Jorge Alves, agora é vice-reitor em Aveiro e que era amigo do Altamiro Machado (salvo erro conheceram-se a fazer o doutoramento em Inglaterra), que soube que o Altamiro se estava a meter numa aventura de lançar uma empresa de informática e nos disse. Imagino que o Altamiro lhe tenha perguntado se não tinha por lá uns rapazes que quisessem vir trabalhar com ele. Um grupo de três ou quatro alunos de Aveiro estavam disponíveis e, em Julho de 79, se não me engano, marcou-se uma entrevista e fomos a Braga, com o Professor Jorge Alves. Acabámos por ser todos admitidos.

A entrevista é feita pelas quatro pessoas que então existiam na empresa: os sócios (o Altamiro, o Zé Luís e o Eduardo Bueso) e o Manso. **A empresa ainda não tinha verdadeiramente começado a laborar, não tinha ainda lá chegado um computador, não havia uma linha de software desenvolvida - mas já havia não sei quantos computadores vendidos e prazos de entrega ultrapassados.**

Começámos a trabalhar na Datamatic no dia 1 ou 2 de Setembro de 79. Os meus primeiros dias de trabalho foram passados a ler manuais, sentado numa sala com os meus colegas que tinham entrado simultaneamente.

Salvo o erro, a primeira entrega feita de computadores foi já na terceira ou quarta semana de Setembro. Foi a primeira vez que nós vimos os computadores. Se não me engano eram dois ou três computadores com configuração da gama baixa.

Um deles entra na Datamatic e sai logo a seguir para um cliente, uma empresa de serviços de contabilidade mesmo ao lado do antigo mercado de Braga. Numa quinta ou sexta-feira é dito ao cliente que íamos enviar o computador para testar, e que na segunda-feira seguinte iria o software. Esse fim-de-semana foi passado pelo José Luís Monteiro, a única pessoa com experiência no desenvolvimento de software de gestão, a construir rapidamente três ou quatro menus que permitissem ao cliente introduzir o

plano de contabilidade e pouco mais. O cliente ficava entretido durante umas semanas, a apagar o plano e a voltar a introduzi-lo (para se ter a certeza de que estava bem metido), testava-se não sei o quê, etc. Nesses primeiros dois meses houve dez, ou doze, máquinas entregues com um software a fazer de conta.

Trabalhei lá até Setembro de 81, exactamente dois anos. Foi um privilégio - aprendi muito, trabalhei muito (e directamente com o Altamiro, que era responsável pelo meu sector). Tinha acabado o curso e tive logo a possibilidade de ser responsável pela parte de assistência técnica aos clientes (hardware, manutenção). Tudo o que era *front-end* com os clientes ao nível de sistemas passava por mim, e durante os dois anos em que lá estive fui sempre o responsável por essa área.

Era uma área que tinha uma capacidade técnica excelente, um grupo de primeira qualidade, mas havia um problema grave: as relações com o nosso fornecedor em Lisboa, a Cassel Data, foram sempre muito difíceis ao nível das administrações, devido a problemas de pagamentos e comerciais. Mas ao nível do relacionamento do pessoal técnico, entendíamo-nos todos bem, e na maior parte das vezes ultrapassávamos as dificuldades, ao nível de peças e componentes, na base do bom relacionamento pessoal. Sempre tivemos problemas com peças sobresselentes, mas conseguíamos ultrapassá-los à custa de canibalizar máquinas. Fazia pena, porque tínhamos que funcionar na base de tirar placa daquele para pôr no outro, o que depois gerava situações aborrecidas com o cliente. Eu sempre interpretei isso como sendo devido a problemas financeiros. Quase todos os trimestres fazia propostas de aquisição de componentes, mas nunca nenhuma delas foi levada a cabo.

A Datamatic produziu muito conhecimento, mas de uma forma caótica, não organizada e não estruturada. No essencial, produziu conhecimento porque havia um conjunto de pessoas de muito boa qualidade, perto de uma centena de colaboradores, e havia um na Datamatic um conjunto de indivíduos de muito boa qualidade. **Se o Altamiro Machado teve um papel importante naquela empresa foi ao nível da selecção das pessoas - tinha uma capacidade nata de na frente de vinte indivíduos, saber escolher os dois melhores.**

O Manso era um indivíduo viajado, mais velho, que tinha fugido para França por causa da guerra colonial. Era extremamente curioso e trabalhara na Renault, em Paris. Era uma pessoa com muito calo, conhecia sistemas de grande porte e conhecia a realidade do “mundo da informática”, coisa que mais ninguém ali conhecia. Ele tinha regressado à pouco tempo de França e tinha arranjado um emprego no Centro de Cálculo da Universidade de Coimbra. Não sei como o Altamiro foi lá buscá-lo, mas sei que ele não gostava de estar na Universidade. É uma pessoa de referência porque nós éramos quase todos recém-licenciados, sem nenhuma experiência empresarial, com alguns conhecimentos técnicos relativamente sólidos (porque o curso era bom), mas era ele quem dava consistência e organizava o trabalho do dia-a-dia. Era a pessoa para quem nós nos virávamos a perguntar como é que se faz isto ou aquilo. Se por acaso não sabia, tinha uma experiência que lhe permitia facilmente chegar lá. Foi uma

pessoa absolutamente fundamental na nossa formação a nível pessoal, bem como a nossa formação de engenheiros de sistemas. Embora não funcionasse de manhã, só à tarde, e de preferência à noite. Não tinha horas para nada e isso não agradava ao Altamiro.

O ambiente era bom. Aquilo começou a ser uma espécie de cebola, em que com o passar do tempo se vão acumulando mais camadas à volta. Há o núcleo base, depois passadas umas semanas já não sobrevivia só com o núcleo base e vem a primeira camada de tipos que olham para nós como os mais velhos. Estávamos lá só à mais dois ou três meses, e já éramos históricos.

Enquanto eu lá estive notou-se sempre que esses círculos e as suas áreas de influência se mantinham. Eu tinha conversas com os colegas que tinham entrado comigo de início que não tinha com os que tinham entrado quatro meses depois. A hierarquização entre nós foi um bocado fruto da necessidade de dar resposta e fazer, e fruto de quem vinha dois meses depois ter que se apoiar nos que já lá estavam com mais experiência e competência.

**Era tudo gente da mesma faixa etária, estava tudo na mesma situação de recém-licenciados sem experiência nenhuma, quem chegava apoiava-se nos que tinham chegado primeiro.**

Era uma empresa muito pouco formal. Vestia-se jeans e t-shirt. A revolução tinha sido relativamente há pouco tempo, a situação económica não era brilhante, a sociedade não tinha muito dinheiro e ninguém andava “bem vestido”. Não havia muita gente a trabalhar de fato. O próprio Altamiro só vestia um fato quando tinha uma reunião com um cliente.

Eu não diria que Braga tenha tido um grande papel. A história ter-se-ia passado da mesma maneira se fosse em Viseu ou noutra sítio qualquer, desde que numa pequena cidade de província. A cidade em si teve pouco papel, mas se tivesse sido no Porto provavelmente teria sido diferente - para ir ao Porto demorávamos então hora e meia, se tudo corresse bem. Nós vivíamos para a empresa, a semana toda não pensávamos noutra coisa, quase nenhum de nós tinha ali uma vida privada, nem sequer familiares. Eu costumo dizer que foi a minha tropa.

No início só há a integração de duas coisas: as impressoras da Oki e os computadores DataGeneral. Mais tarde também os discos da Control Data e depois ainda da Ball.

Mas tinha o sentimento, mais ou menos permanente no dia-a-dia da empresa, de que não havia uma estratégia bem definida: a estratégia ia saindo fundamentalmente da capacidade de “loucura” do Altamiro. Quando o víamos a entrar de manhã já sabíamos que vinha mais uma ideia “maluca”. Algumas ideias eram de facto uma loucura e conseguíamos segurá-lo, outras nem por isso. Eu era um bocado o instrumento dele para esse tipo de coisas: ele acordava de manhã e tinha visto numa revista uma coisa que o entusiasmou, e queria logo por a funcionar.

Creio que o primeiro contacto para o negócio dos Estaleiros Navais foi feito pelos próprios Estaleiros Navais de Viana do Castelo. Eles abordaram a Datamatic no sentido de saber que tipo de soluções é que a empresa lhes poderia fornecer, nomeadamente para CAD. Aquilo que me recordo desse negócio é um plotter (traçador de gráficos) A0, que foi um negócio complicadíssimo.

Já não me lembro quem era o fornecedor. Foi um negócio em que conseguimos convencer um distribuidor em Inglaterra, de onde o Altamiro tinha vindo há pouco. Foi uma tentativa de estabelecer um negócio de distribuição dos plotters, na base de uma expectativa de vender não sei quantas dúzias daquilo por ano.

O Altamiro era capaz de rasgar e olhar mais à frente, muitas vezes sem perceber porque é que está a olhar para ali, mas tinha o “feeling”.

Eu acompanhei o processo da Digital desde o princípio.

Eu e o José Carlos, e ainda o João, chegámos a ir, separados, fazer um curso durante umas semanas ao centro de formação da Digital em Inglaterra, em Fevereiro de 81.

Eu sempre interpretei essa nossa ida para a DEC em Reading como uma forma do Altamiro querer demonstrar à DEC que, do nosso ponto de vista, estava tudo resolvido.

Já não me lembro bem, mas suponho a Datamatic pagou os cursos.

Depois há um PDP 11/23, que vem para a Datamatic talvez no princípio de 81. Lembro-me que ele já estava na Datamatic quando eu fui para Inglaterra.

Era uma máquina para testes, que passados uns anos foi vendida para a Universidade de Aveiro. Na Datamatic nunca se fez nada com esse PDP. Estava parado, lembro-me que se experimentavam uns compiladores e que o Manso andou lá a brincar com aquilo.

Numa altura a máquina avariou, e recordo um episódio de que nunca mais me esqueço: veio um técnico inglês para repará-la e lembro-me perfeitamente de ver o técnico agarrado à máquina e aos pontapés à máquina, a abaná-la, para testes intensivos aos acessos aos discos. Fazia parte dos procedimentos e tinha que ser tratada assim. Nunca tínhamos visto ninguém a fazer isso a uma máquina.

A empresa tentou várias vezes arranjar fornecedores alternativos na Europa, mas nunca conseguiram. Perceberam que estavam completamente na mão da Caseldata, e decidiram que tinham que arranjar um fornecedor de computadores alternativo à DataGeneral. Por mais estranho que pareça, a CasselData era o inimigo permanente, pelas dificuldades causadas e pela permanente ameaça de invasão do espaço comercial.

**Na altura o espaço comercial das pequenas e médias empresas não estava ocupado.** O Castro Nunes e os seus vendedores entraram facilmente para este mercado exactamente porque tinham uma oferta que na altura praticamente mais ninguém tinha, de máquinas de médio porte com um custo não muito elevado. Nas empresas de serviços de contabilidade quase ninguém tinha computadores, havia apenas uma ou outra máquina de tarja magnética, mas são precisamente essas empresas que na altura

estavam muito receptivas para passar a usar para computadores. Sob esse ponto de vista, a empresa consegue penetrar nesse mercado com rapidez e com alguma facilidade. Naquela gama de máquinas e de preço a Datamatic tinha pouca concorrência na altura.

Acho que a influência da Universidade do Minho na Datamatic não foi nenhuma. Inclusivamente porque o Altamiro, enquanto lá esteve, nunca fomentou isso. Aliás acho que ele sempre se preocupou em criar barreiras e limites. Recordo-me de me ter dito que eu era uma pessoa que ele gostaria de ter como assistente na Universidade e perguntou-me se eu não queria ir dar umas aulas com ele. No dia seguinte perguntou-me se tinha pensado nisso, eu mostrei-me interessado e disse-lhe que podíamos experimentar, mas depois nunca mais voltou a tocar no assunto.

Não me lembro bem dos pormenores e também não quero estar a especular sobre isso, mas lembro-me do Altamiro contar alguns episódios que revelavam algumas dificuldades na Universidade. Nomeadamente a relação dele com o Sérgio Machado dos Santos não era então muito amistosa, que também nunca gostou muito de o ver na Datamatic. Tenho a impressão, na altura em que lá estive, que o Altamiro sempre evitou as relações com a Universidade, não por achar que isso não fosse benéfico para um dos lados, mas por achar que, do ponto de vista do seu próprio foro pessoal, dividir as águas seria o mais aconselhável. Mas lembro-me de ele referir que se sentia penalizado na Universidade por causa da Datamatic.

Várias pessoas da Datamatic enveredaram depois pela carreira universitária. Eu acho que isso uma consequência do conjunto das características das pessoas que o Altamiro escolheu para a empresa.

Ganhava-se muito bem na Datamatic, o que também fazia parte da “loucura” do Altamiro, que era quem estabelecia os vencimentos. O Altamiro dizia ao Bueso que iam pagar tanto de ordenado, o Bueso tremia, mas já não havia nada a fazer porque o Altamiro já tinha contratado o indivíduo. Mas ele tinha coerência nas contratações, devia ter uma lista qualquer com uma escala de valores.

Lembro-me que os vencimentos eram bons, as pessoas ganhavam mais do que seria de esperar cá fora. O meu pai era engenheiro civil e trabalhava na função pública, como Engenheiro-Chefe numa Câmara em Aveiro, e passado três meses de eu estar a trabalhar eu já ganhava mais do que o meu pai - ganhava vinte e oito contos ou trinta contos.

Saí por várias razões.

Tinha-me casado à quatro meses e tinha-me instalado em Braga, mas a minha mulher detestava Braga. E tinha em Aveiro um problema familiar complicado para resolver.

Por outro lado, a nível profissional, comecei-me a aperceber que empresa não teria hipóteses por causa do carácter absolutamente gigante que estava a adquirir.