

António Barbêdo Costa

Líder de um dos primeiros e principais agentes da IBM para o mercado de sistemas de médio porte, sediado no Porto. A Barbêdo Costa Informática foi adquirida pela multinacional sueca IBS no final dos anos 90. Actualmente é sócio da empresa Powergest.

Entrevista conduzida por Eduardo Beira, em Vila Nova de Gaia, em Janeiro de 2004.



A minha história informática começa um pouco antes dos meus cinquenta anos, quando me encontrava na situação de desemprego. Trabalhava (há cerca de 20 anos) na firma MANUEL REIS MORAIS & IRMÃO que era a maior empresa de venda de máquinas gráficas do país.

Tinha regressado de ANGOLA onde tinha sido director da filial dessa companhia em Luanda.

Os bancos Borges & Irmão e Pinto de Magalhães que me conheciam de Angola, aconselharam o meu patrão, era assim que na altura se chamava, a entregar-me a direcção financeira da empresa, que nessa altura passava por graves dificuldades.

Com alguma ajuda do Dr. Fortes da Gama do BBI, do Sr. Afonso Pinto Magalhães do BPM e o Dr. Castro Rocha do CPSM consegui no espaço de pouco mais de um ano tirar a empresa da difícil situação financeira em se encontrava.

Foi nessa altura que tive o meu primeiro contacto com a informática, comprei ou melhor aluguei um SISTEMA 3 à IBM

Muito embora o meu trabalho fosse na área financeira eu interessei-me e colaborei na instalação da informática da empresa.

Com a passagem da direcção da empresa do dono, Reis Morais, para os seus dois genros eu senti que não tinha a confiança dos mesmos, e para evitar conflitos seria melhor abandonar a empresa e pedi a minha demissão que foi imediatamente aceite. Como quando da instalação do computador na empresa me tinha apaixonado pela informática, resolvi tentar trabalho nessa área.

Fui então ter com o Dr. Santos Carneiro, da IBM, e ele arranjou-me trabalho como consultor na Efacec, na Fapobol, na Descos, no Eduardo Ferreirinha & Irmão.

Santos Carneiro estava convicto das minhas capacidades, e devido ao bom trabalho feito, aconselhou-me a dedicar-me à informática, aceitei o conselho e a partir daí não pensei mais em outro trabalho.

**Das gráficas à
informática, aos
cinquenta anos**

Uma dessas empresas foi a Desco, na praia da Granja. Quando me convocaram para ir à Desco, fui recebido por um alemão que não falava português, e eu não falava alemão. O alemão perguntou-me se eu era IBM, e eu respondi-lhe que, lamentavelmente, não era da IBM. Ele explicou-me, através de um intérprete, que não queria a IBM. Ele tinha trabalhado com a IBM na Alemanha, e não gostava da postura da IBM, de ter sempre razão, e estava à procura de outro tipo de comportamento. Se eu fosse IBM não servia. Como não era, fiquei lá.

Fiz a programação para stocks, entre outras coisas, e no final esse alemão convidou-me para trabalhar na empresa. Como eu já trabalhava na Efacec e na Fapobol recusei, dizendo que não podia. Ele insistiu e perguntou quanto é que eu queria para ir para lá trabalhar. Disse-lhe que não valia a pena porque já tinha compromissos com outros clientes, mas ele propôs-me ir trabalhar para ele três dias por semana, o que para mim era difícil porque só tinha disponibilidade para ir uma vez por semana. Ofereceu-me cinquenta contos por mês, por três dias de trabalho semanais, o que nessa altura era muito dinheiro. Decidi ir buscar a minha filha Inês Maria, a Dr. Manuela Gouveia e o José Pimenta para tomarem conta das outras quatro empresas que eu tinha, e fui trabalhar para a Desco, três dias por semana.

Só passados trinta anos, deixei de ser empregado da Desco. Quando a Desco foi vendida aos franceses, quis sair mas eles concederam que eu ficasse com o mesmo ordenado, trabalhando apenas um dia por semana em vez dos três dias. Depois, quando a Desco foi comprada pela Pirelli italiana, que é a actual proprietária, eu continuei como consultor. Só há poucos anos eu deixei de ser empregado da DESCO.

Os inícios: IBM Sistema 3

Foi ainda antes do 25 de Abril que comecei o trabalho de **freelancer** na Efacec e nas outras empresas. Na zona norte fui um dos primeiros portugueses a trabalhar com a IBM como **freelancer**, na altura dos primeiros Sistema 3 da IBM. Antes dessas máquinas, os computadores eram muito grandes e não eram acessíveis às pequenas empresas.

O julgo que as primeiras instalações do Sistema 3, no Norte foram na firma J. C Rodrigues em Vila Nova de Gaia, uma empresa de máquinas para calçado, e na Facar em Leça da Palmeira, na qual estava o Dr. Carqueja. O Manuel Santos Carneiro convidou-me a mim e ao Dr. Carqueja para irmos a Madrid ver um Sistema 3 na IBM, fomos os três de automóvel a Madrid para ver o Sistema 3 a trabalhar, indo eu como comprador para a Manuel Reis Morais & Irmão.

O Dr. Carqueja continuou a trabalhar na Facar e eu no Manuel Reis Morais & Irmão, onde trocávamos impressões sobre programas. Nessa altura éramos poucos informáticos. Eu fiquei com cinco clientes, a Desco, a Efacec, a Fapobol, a Âmbar (que foi totalmente montada por mim), e mais tarde trabalhei, já como empregado, na Ferreirinha & Irmão.

Terei sido um dos primeiros "third party" da IBM, ainda antes do tempo. Num dos congressos da IBM, houve alguém que disse que eu era agente, antes de haver agentes. A IBM tinha uma actuação que hoje seria muito estranha: não vendia o computador que o cliente queria, mas vendia o computador que achava que devia vender àquele cliente. Era de uma honestidade que hoje ninguém tem porque a vida é diferente. Antigamente se o cliente quisesse uma máquina dez vezes mais cara, a IBM não lha alugava, só alugava a máquina que considerasse válida e adequada. Hoje já ninguém faz isso, nem mesmo a IBM, e vende-se tudo o que o cliente quer.

Curiosamente reuníamos num jantar mensal os principais informáticos do país, sete ou oito pessoas, alguns de Lisboa. Após o 25 de Abril, o Dr. Cunha Rodrigues começou a ter medo desses jantares porque eram uma reunião de cúpulas, e como isso não era aconselhável depois do 25 de Abril, resolvemos abrir o jantar mensal a todas as

peçoas. No primeiro jantar apareceram mais de trezentas peçoas, foi uma grande confusão, e optamos por cancelar os jantares. Esses jantares eram criticados pelo Partido Comunista, que exercia alguma autoridade.

O Dr. Cunha Rodrigues da Efacec não era comunista, mas o Pacheco, que estava na Efacec, era comunista. Um irmão dele, após o 25 de Abril, foi Ministro do Trabalho, e era nessa altura o homem dos sindicatos bancários. Como tinham tomado de assalto o sindicato de empregados de escritório e como ninguém sabia programar a IBM Sistema 3, o Pacheco pediu-me para dar uma ajuda ao Sindicato dos Escritórios para pôr o computador a trabalhar. Fui então a Lisboa com o Pacheco, ao sindicato. Quando cheguei a Lisboa, apareceram outras peçoas nos escritórios, dois irmãos, da IBM, ambos ferrenhos do partido comunista. Eu ia trabalhar de graça, mas durante e a conversa perguntaram-me de que célula do partido é que eu era. Eu disse que não era comunista e fui corrido, muito embora o Sr. Pacheco da Efacec dissesse que eu era uma peçoia de confiança. Disseram-me que não sendo comunista, eu era contra os comunistas. Eu vim-me embora e não fiz nada. Entretanto o Pacheco saiu da Efacec, e não sei se ainda está, mas estava à frente da Intersindical no Porto.

O sistema 3 foi o primeiro, depois apareceu o sistema 32. Ainda instalei alguns. Um deles foi o da Central da Borracha no Porto, uma empresa que continua com a IBM e comigo. Foi um dos Sistemas 32 que originou uma situação caricata.

IBM S/32

Quando se fez a instalação na Central da Borracha, o computador detectou que havia roubos. Detectou-se que o empregado da caixa e outro do armazém mandavam peçoas comprar uma peçoia e entregava 5, que depois lhe pagavam por fora. Foram despedidos de imediato.

Eu conheci o Sr. Morais ainda no Banco Espírito Santo, mais tarde já na Central da Borracha comprou-me o Soft para a loja e mais tarde informatizei a Euro Espuma.

Ainda continua cliente fiel da minha empresa que agora pertence a IBS PORTUGAL.

Fundei a Barbêdo Costa Informática com o meu irmão pouco depois do 25 de Abril. Inicialmente a empresa formou-se com o nome de António Carlos Barbêdo Costa, foi alterada para Barbêdo Costa Lda., passando depois para sociedade anónima.

Da IBM S/32 ao S/38

Depois do Sistema 32, surgiu o 34, o 36, e posteriormente o 38, de fraca memória.

Na primeira fase não me envolvi com os 38. A IBM lançou os 38 nos USA e passados poucos meses retiraram-nos de circulação. Numa segunda fase, vieram para Portugal e eu não quis apostar no Sistema 38, embora outros colegas tenham apostado. Mesmo assim, montei um 38, no Quintas & Quintas, na Póvoa de Varzim e vendi outro à SONAE.

Eu conheci o Sr. Belmiro de Azevedo nessa altura porque o Sr. Pinto de Magalhães um dia me disse, «vou-lhe apresentar um moço que é meu afilhado (?) e que esteve a estudar na América. Vou-lhe dar a direcção de uma das minhas empresas (salvo erro a ORBITUR), o homem há-de ir longe e quero que o senhor o conheça».

Belmiro de Azevedo

A SONAE tinha nesse tempo uma firma informática chamada GIC, mais tarde transformada na SIAG, com dois informáticos do meu tempo, o Sousa Pinto e o Barros, ambos ainda a trabalhar no grupo SONAE e o Jaime Teixeira que foi vice-presidente da SONAE. Mais tarde informatizei dezenas de empresas do grupo SONAE, desde o CONTINENTE ao Hotel SHERATON, STAR VIAGENS, JORNAL O PUBLICO, ORBITUR, quase todas menos SONAE INDÚSTRIAS.

- Os primeiros agentes IBM** Sempre programei em RPG. Alguns dos meus primeiros clientes ainda tem o meu software A Construtora do Tâmega foi o cliente número um da minha empresa quando a montei.
- Quando fui para a Desco, a minha filha e o meu irmão tomaram conta da empresa. Eu já tinha programadores mas em trabalho de **part-time**, a Dr.^a Manuela e o José Pimenta, que me acompanharam todos estes anos e continuam na IBS.
- No Norte haviam outras pessoas a trabalhar com a IBM: mas os principais era eu e o Luís Costa, da LCA. O Serafim Monteiro era anterior a nós, mas nunca teve uma dimensão tão grande. Juntamente comigo, o Luís Costa cresceu muito no Norte.
- Fiz um acordo com a LCA, em que eu não trabalhava com os clientes dele, que eram despachantes, e ele não trabalhava com os meus clientes, que eram do ramo automóvel. Tirando esses ramos de actividade, quando aparecia um cliente para os dois, escolhíamos quem ficava com ele. Trabalhamos assim durante algum tempo.
- Foi aliás o único agente IBM com o qual mantive relações sem problemas.
- Carteira de clientes: ramo automóvel** Cheguei a ter cerca trezentos clientes do ramo automóvel. Praticamente todo o ramo automóvel, contra trinta ou quarenta clientes dos outros. Comecei com a Renault por um motivo. Fui instalar a contabilidade à RENAULT PORTUGUESA e a RENAULT GEST lá convidaram-me para ir a Paris ver um **package** para os concessionários. Fui a Paris e quando regresssei a Portugal pedi a representação do **package** para mim. Isso foi nos anos 80. A primeira empresa cliente foi a QUATRORUOTE na FIAT/LANCIA.
- A Ripal também queria comprar um **package** mas demorou quase um ano para fazer a compra. Ficou então a Renault, a Quatro Ruote, e fiz depois um acordo com a Salvador Caetano e instalei os **packages** em todos os clientes da Toyota. A certa altura, instalei o **package** em grande parte da Ford e na Fiat, na Cimpomóvel.
- A IBS ainda continua com a Cimpomóvel, mas já perdeu a Renault que deixou de ter computador em Lisboa e ligou-se a Paris. As ligações são boas e baratas, e compenso deixar de ter a informática em Lisboa, o que está a acontecer por toda a Europa.
- Sonae e SAP** Cheguei a ser fornecedor principal do grupo Sonae. Entretanto o Grupo Sonae divide-se. O Pinto de Sousa saiu e ficou para a Ibersol, o Jaime Teixeira para com a Orbitur. Esses continuaram com o meu software antigo, a Sonae mudou para SAP.
- Actualmente há ainda umas dezenas de empresas ainda com o meu software, (agora IBS) no Grupo Ibersol.
- Instalei o software em cerca de quinhentas empresas. Lembro-me da SAP dizer, que em país nenhum alguém tinha um domínio tão grande do mercado como eu tinha em Portugal, com empresas de grande dimensão, como a RENAULT, SONAE, VICAIMA, CIMPOMOVEL, AMORINS, VOLVO ETC.
- Actividade em Lisboa** No princípio eu ia muitas vezes a Lisboa, e acabei por fazer uma sociedade na qual detinha 51% do capital, que se chamava Memory Soft, lá pelos anos 80.
- A Memory Soft foi criada de sociedade com o Eng. Cebola, da Oliva, o único português preso por dívidas ao Estado depois do 25 de Abril. Eu tinha conhecido o Eng. Cebola na DESCO e na OLIVA da qual ele era director geral. Mas como não me dei bem com ele na Memorisoft, vendi-lhe a minha parte e sai. A Memory ficou a dever-me muito dinheiro de Soft que nunca pagou.
- Em Portugal tive quase duzentas pessoas a trabalhar. Há dois anos, quando vendi a empresa aos suecos, tinha mais de 150 empregados em Portugal, 10 em S. Paulo, e mais meia dúzia em Espanha.

As minhas tentativas de trabalhar com outras empresas correram sempre mal. A primeira tentativa foi com a Wang, Eu estava habituado a trabalhar com a assistência IBM, pessoas que sabem o que têm, sabem o que querem e se não sabem, descobrem.

A Wang em Portugal era uma pequena empresa não tinha a estrutura e assistência a que estava habituado na IBM. Hoje em dia, isso não acontece, mas não dúvidas de que a IBM era um potentado, não havia problemas com a assistência e a informação que tínhamos era completa.

Cheguei a tentar com a Digital, em Lisboa, mas era idêntica a WANG e eu desisti, e daí casei-me com a IBM para o resto da minha vida.

Para além da IBM:
Wang e Digital

A IBM fez uma intervenção com a intenção de criar uma sociedade em que juntava todos os agentes. Para essa sociedade entrariam quatro empresas.

Inicialmente, a IBM tentou fazer uma sociedade comum, onde entrava a LCA, a Barbêdo Costa, a Lusodata (de Lisboa, com o Luís Mariano), e a SWOP em Lisboa. Fizeram-se estatutos, reuniões, vieram a Portugal pessoas dos USA, e de repente a IBM desistiu de fazer a sociedade. Eu e o Luís Costa sempre achávamos que essa sociedade não tinha pés para andar. O objectivo da sociedade era desenvolver software em conjunto, para o sistema AS/400.

Depois disso, a IBM resolveu entrar como sócia nas empresas dos agentes, e fizeram algo que não lhes perdoei até hoje. O Sr. Emonet, um francês que dirigia a IBM em Portugal, deslocou-se ao Porto para falar comigo, e disse-me que a minha empresa tinha sido seleccionada para ser a primeira em que a IBM ia entrar, comprando 9,9% do capital da minha empresa.

Para isso era necessário que eu autorizasse um banco fazer uma análise à situação da empresa. O banco fez essa análise e no final, o Sr. Emonet disse que a entrada estava aprovada aguardando-se apenas a resposta de Paris, e se eu quisesse a IBM poderia adiantar-me de imediato esse valor. Aceitei de imediato porque eu tinha muitas coisas a pagar e a IBM devia-me de comissões das cerca de 100 mil contos que pagava sempre com muito atraso.

O Sr. Emonet, e o director financeiro da IBM, adiantaram-me então cinquenta mil contos, que correspondia aos 9,9% aproximadamente.

Uma semana depois, o Sr. Emonet e o Dr. Santos Carneiro vieram novamente ao Porto dizer-me que não se podia fazer a sociedade, porque esse projecto tinha sido cancelado em França, e eu tinha de devolver o dinheiro. Eu disse-lhes que já o tinha gasto e discutimos. O Santos Carneiro deu-me toda a razão, e chegou a desentender-se com o Sr. Emonet, mas nada havia a fazer.

Podia pôr uma acção contra a IBM mas se o fizesse ela não me dava mais trabalho e teria de fechar a minha empresa.

Acabei por entrar em acordo com o Sr. Emonet, que acordou em descontar esse valor nas comissões que me deviam na medida em que fossem pagas. Entretanto eu ficava a pagar juros, mas na realidade nunca me foram debitados. O Sr. Emonet foi para Paris. O Castro Melo, que era o director financeiro, ficou em Portugal no lugar dele.

Não foi fácil lidar com a IBM. Antes de vender a empresa aos suecos, eu já estava quase falido porque o investimento no AS/400 foi muito caro e destabilizou a empresa. Vendi muitos S/36 (houve mesmo um mês de Dezembro em que vendi mais de 40 IBM Sistema 36). Mas o mercado dos AS/400 tornou-se difícil por vários motivos.

Em primeiro lugar, exigia uma reformulação de todo o software.

Em segundo lugar, todos cometemos a tolice de tentar adaptar o software do Sistema

IBM e agentes

Software para
AS/400

36 ao AS/400. O software do 36, adaptado ao AS/400, transformava o AS/400 num Sistema 36. Nenhum cliente iria trocar o S36 por um AS/400 para ficar na mesma. Quando compreendemos que as coisas não podiam ser dessa forma, a IBM começou a vender programas de um agente de Barcelona, já para AS/400. Nessas condições, verificamos que estávamos a trabalhar de uma forma errada, e recomeçamos tudo. Coloquei quase 15 pessoas a trabalhar para o AS/400, o que acarretou despesas enormes.

Num dos congressos da IBM, foi convidado um analista externo que disse que ser pioneiro em informática era ser como os heróis das batalhas, os heróis recebiam muitas palmas mas morriam. Os que estavam na segunda linha é que iam resolver os resultados da guerra. Se nós queríamos ser pioneiros, devíamos ir para a primeira linha, mas não teríamos uma vida muito longa. O lugar de pioneiro na IBM é muito difícil, e é mais prudente ficar na segunda linha.

Não foi uma conversão que nós fizemos, foi fazer de novo o software. É um processo que demora dois ou três anos, e acabamos-mos por começar a vender antes de estar pronto. Um caso desses foi a Casa das Lâmpadas, do Sr. Oliveira.

Nós pusemos a funcionar o software do AS/400 no sítio do software do Sistema36, e passada uma semana, tivemos que voltar a pôr o software do Sistema 36, ficando o AS/400 emulado com o software do Sistema 36. A Casa das Lâmpadas tinha entre vinte a trinta pessoas a facturar, e quando essas pessoas facturavam o mesmo artigo, uma lâmpada de 60 Watts, o computador bloqueava porque não conseguia a atingir o mesmo stock com trinta pessoas em simultâneo.

O computador ficava bloqueado e a Casa das Lâmpadas parava. Esse problema que não tinha sido bem analisado por nós. Eu perdi muito dinheiro por causa disso e foram necessárias muitas pessoas para resolver o problema. A Casa das Lâmpadas não podia parar, e só passados seis meses é que conseguimos um software mais eficaz. A experiência custa um bocado. Mas a CASA DAS LÂMPADAS ainda hoje continua com o meu software.

O investimento no software do AS/400 foi muito grande. Não estou a exagerar, eu estava mesmo quase falido. Quando me associei ao Luís Costa estávamos os dois numa péssima situação. Ao fazermos a associação, a situação melhorou um bocado porque diminuímos as despesas e, por outro lado, o mercado começou a desenvolver-se.

Um ano depois nós vendemos 25 % à IBS, e dois anos mais tarde vendemos mais 50 %, ficando apenas eu e o Luís com 25 %.

Pouco depois eu vendia a minha parte à IBS e saía da empresa. Ficaram lá muitos colaboradores que me ajudaram a fazer a empresa. Ficaram também os meus filhos Gabriel e Inês Maria que hoje é administradora da IBS PORTUGAL.

O Luís também ficou, ele é novo e eu tinha 80 anos.

Dos AS/400 para os micros

Neste momento estou a trabalhar com novas tecnologias. Deixamos o AS/400 com alguma pena, um microcomputador não tem a credibilidade de um AS/400. Se houver um erro num AS/400, eu sei o motivo do erro e posso remediá-lo, e sei sempre o que se passou. Num microcomputador nunca sabemos bem.

Aos domingos de manhã costumo ir a um café na Foz ter com alguns amigos ex. IBM, António Peixoto, Oliveira Daniel, da CPCdi, Faro Barros e mais alguns informáticos. Diz o Eng.º Daniel que quando havia um problema num AS/400, o técnico dizia sempre o que tinha sucedido, explicava porquê e dava a solução. Era como um mecânico a concertar um automóvel. Actualmente a complexidade é grande e o técnico não faz isso, é como um médico que vai fazendo experiências, até experimentar algo que corra bem sem se preocupar em saber o que é que realmente aconteceu.

Uma das coisas que está a prejudicar o software no mundo inteiro, é o facto de para desenvolver um ERP completo mesmo com muita gente leva tempo, e há muitas probabilidades de quando estiver pronto já estar obsoleto.

Desenvolver software moderno

Eu falo de Soft para empresas de media ou grande dimensão que foram sempre os meus clientes.

Neste momento todo o meu interesse está no software de orçamentação.

Package de orçamentação

Hoje, não se pode conceber uma gestão que não seja a base dum orçamento.

Orçamento Comercial, Orçamento Económico, e Orçamento financeiro são uma necessidade que infelizmente muitas empresas portuguesas ainda não utilizam.

O Dr. Domingos Silva, meu cliente desde há muitos anos, dizia-me há tempos, que «gerir sem orçamento, não é gerir, é ir atrás dos acontecimentos».

Infelizmente é o que acontece na maioria das empresas portuguesas.

Eu sempre gostei de ir à frente mas começo a ter dificuldades em acompanhar a informática de hoje. HÁ QUE DAR LUGAR AOS NOVOS.

Final