

DADOS & IDEIAS

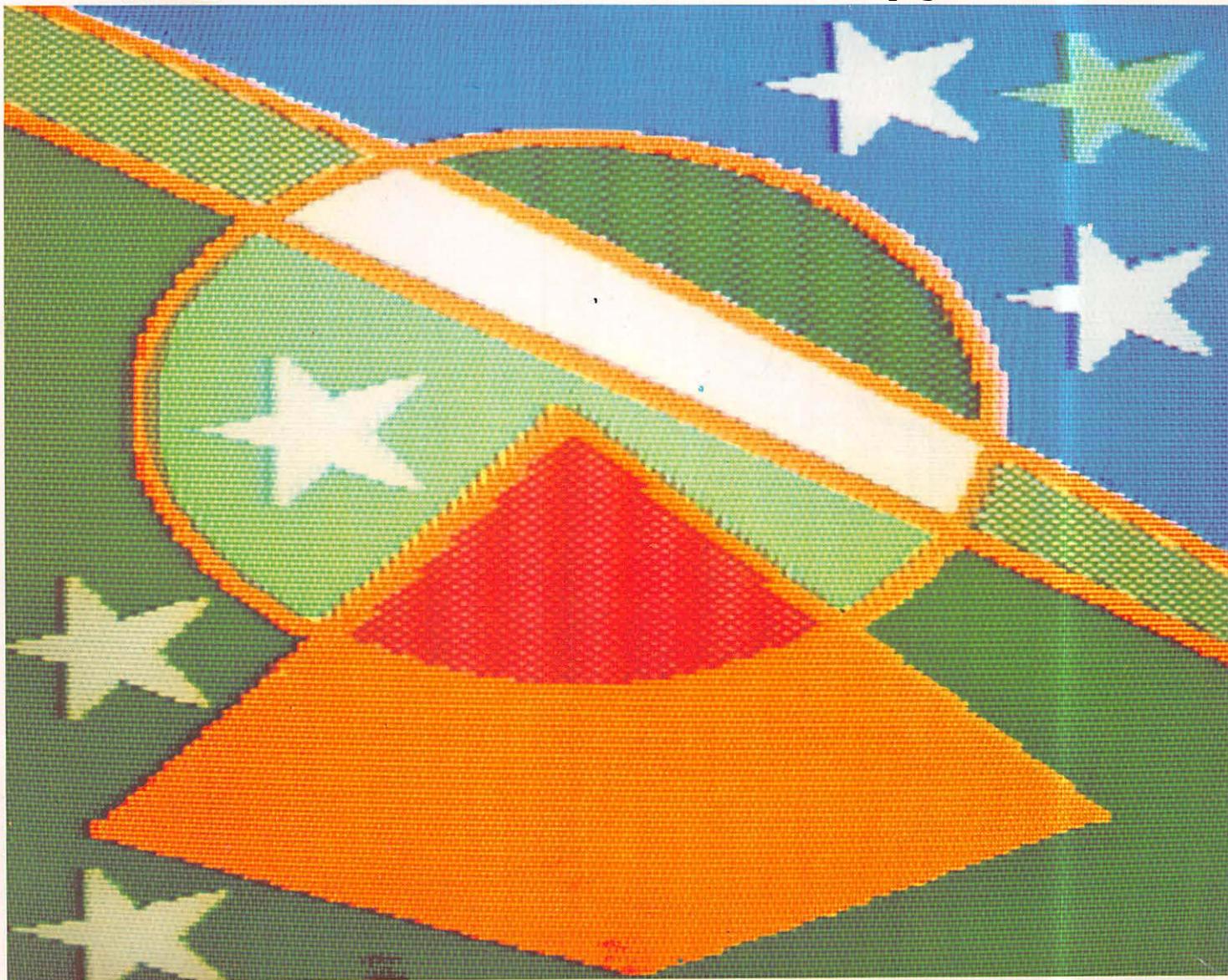
Tecnologia:
CISC
versus
RISC

SICOB
A crise na Europa

A revista profissional da informática

Uma publicação da
Gazeta Mercantil S.A.
Editora Jornalística
Ano 11 — nº 101
Outubro de 1986
Cz\$ 18,00

Rhede na página 38



Software:
Polêmica
sobre a
proteção

Administração pública

RHEDA TECNOLOGIA S.A.
Fabio Montoro

CONTROLE DO DINHEIRO

Mídia

A DUPLA SEGU

Como resultado dos investimentos na capacitação dos brasileiros em desenvolver programas de vanguarda equiparados aos melhores padrões de performance internacional, a Impelco oferece ao mercado os discos rígidos magnéticos (Ver tabela) fabricados no Brasil.

Avaliados e homologados pelas maiores empresas, os discos pack e cartucho Impelco são aferidos em fábrica por um controle de qualidade que os submete, individualmente, a condições mais críticas que



GARANTIA CONTRATUAL E A

O MINI QUE SE DESTACA NA PAISAGEM.



SID 5903 - SÉRIE H.

Depois de 2.000 minicomputadores instalados, a SID coloca no mercado o SID 5903 - Série H.

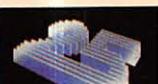
Com características de um minicomputador de maior porte, o Série H foi projetado para quando o mini torna-se pequeno e o supermini ainda não é necessário.

De saída, o Série H é o único que suporta o banco de dados ADABAS, possui armazenamento em discos de até 2,6 Gbytes, pode ser operado por mais de 200 terminais, possui alta velocidade de processamento de CPU e técnica de memória virtual.

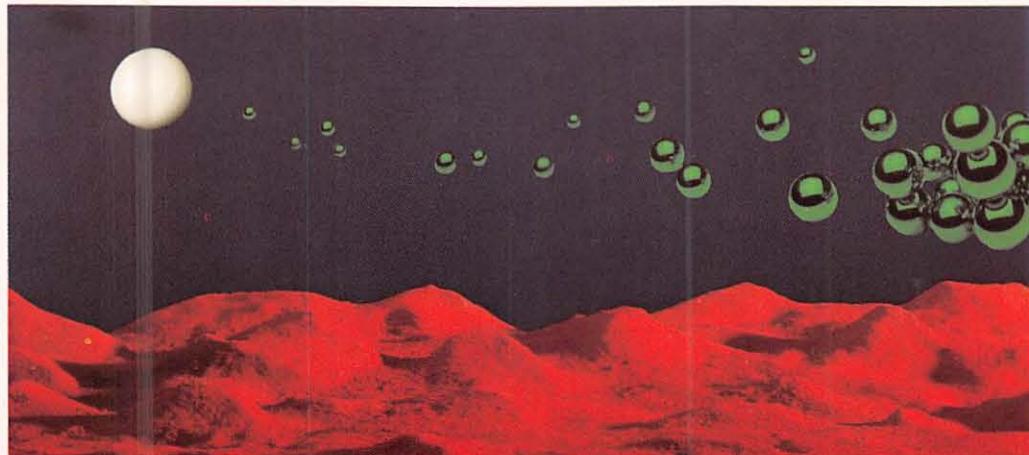
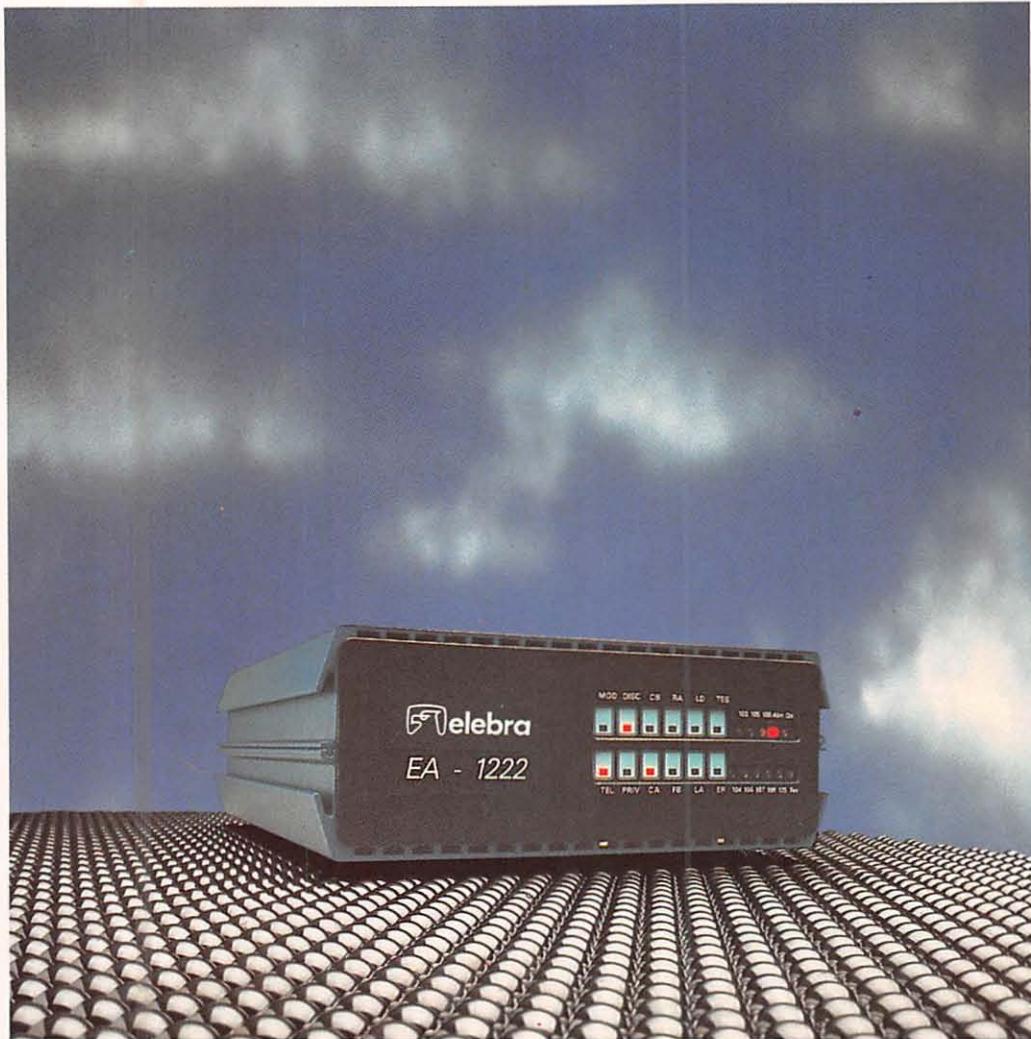
A arquitetura do Série H - tanto de hardware, como de software - é concebida para uma poderosa comunicação de dados, que permite a conexão ou o controle de equipamentos de maior ou de menor porte, suportados por protocolos BSC-1, BSC-3, SDLC/SNA.

E o SID Série H ainda conserva total compatibilidade com os softwares aplicativos já desenvolvidos. O que significa dispor de uma enorme biblioteca para uso imediato.

Somando-se qualidade com a alta tecnologia SID e mais a maior rede de assistência técnica, presente em todo o país, você terá um mini que se destaca como nenhum outro. Em qualquer campo.

SID 
ANOS
INFORMÁTICA
INTELIGÊNCIA DE PONTA A PONTA.
Com um grande futuro pela frente.
255.8595 (São Paulo); (011) 800.8595
(outros estados, chamada grávida)

ELEBRA V.22 OS NOVOS TOQUES DA COMUNICAÇÃO.



Comunicar é preciso. E a Elebra dá, novamente, um-toque de inovação na Comunicação de Dados. EA-1222, o 1º modem brasileiro com teclado "soft-touch", controlado por microprocessador, que permite a seleção das várias funções sem a necessidade de abri-lo.

É um modem analógico para comunicação síncrona a 600 ou 1200 bps e assíncrona até 300, 600 ou 1200 bps, que segue a recomendação V.22 do CCITT e possui resposta automática. Pode ser utilizado em linhas telefônicas comuns ou em linhas dedicadas (2 ou 4 fios).

O EA-1222 adequa-se automaticamente aos meios de comunicação, mesmo os de baixa qualidade e, para casos extremos, apresenta o recurso do "fall-back", acionado através do teclado no painel ou no micro/terminal.

Possui ainda níveis de transmissão e entradas analógicas independentes para linhas dedicadas ou comutadas, que podem ser ligadas simultaneamente e selecionadas no painel ou no micro/terminal.

Outras características do EA-1222: auto-diagnóstico, gerador padrão 511, gerador de erro, atendimento automático mesmo na configuração de chamador, loops analógico e digital.

Disponível nas versões mesa e bastidor.

EA-1222. O toque da Elebra para quem precisa de absoluta precisão em Comunicação de Dados.

 **elebra**
Divisão Comunicação de Dados

São Paulo: Av. Engº Luiz Carlos Berrini, 1461 - SP.
CEP: 04571 - Fone: (011) 533-9977 - Telex: (011) 25957

Rio: Pça. Pio X, 78/7º andar - RJ. - CEP: 20091
Fone: (021) 223-1334 - Telex: (021) 23481

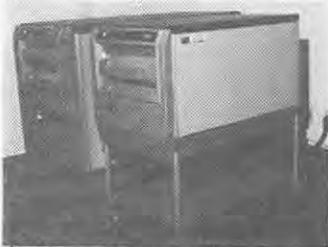
COPIADORAS

Posição confortável

Sem revelar dados de vendas — "é segredo de Estado" —, a Xerox do Brasil, conforme Mauro Szwarcwald, gerente de divisão de marketing, é líder de mercado e pretende continuar a deter essa confortável posição. "A nossa parte", diz ele, "é maior do que a de todos os concorrentes juntos. É a única que possui uma linha completa de produtos que cobre o mercado interno e está organizada em todo o Brasil."

Com mais de vinte anos de experiência no setor, a Xerox possui duas copiadoras de baixa velocidade — a X660 (10 cpm) e a X2600 (12 cpm). Na faixa de média velocidade tem a X3100 (15 cpm); a X3107 (26 cpm); a X1035 (26 cpm); e a X1045 (30 cpm). Na de alta velocidade, a empresa tem a X7000 (60 cpm).

No âmbito de impressoras eletrônicas, a Xerox possui a X9700 e a X8700. Para a área médica, desenvolveu o sistema 125 de xeroradiografia. Trata-se de uma máquina (xeromamografia) utilizada para detecção precoce do câncer na mama. A 125 pode ser utilizada também para a parte ortopédica.



X 125, para área médica

Reproduções com zoom



O TM 152-z, já no mercado

Para a Triunfo Máquinas e Sistemas de Escritórios Ltda., a Feira de Informática foi bastante proveitosa. Os resultados obtidos ainda não são oficiais, no entanto o número aproximado de vendas é de cem unidades, e "ainda estamos fechando alguns negócios", afirma Eduardo Skruski Júnior, gerente de vendas da empresa.

A Triunfo — que entrou para valer no comércio de copiadoras em julho de 1985 — já detém a fatia

de 3% desse mercado, correspondendo a 6 mil máquinas vendidas. A partir deste mês, estará entrando em fase de produção a TM 152-z, que foi lançada na feira.

De acordo com Eduardo Skruski Júnior, essa copiadora é a única no Brasil redutora e ampliadora com sistema lente zoom permitindo 760 escalas, além de ser monocolorida. Possui ainda velocidade de quinze

cópias por minuto e tiração na faixa de até 20 mil reproduções.

As outras copiadoras são a TM 111c — a que mais vende, cerca de 70% — monocolorida, onze cópias por minuto, e a TM 313-z com 767 escalas de redução e ampliação também com sistema zoom, que não faz cópias em cores e tem uma velocidade de trinta reproduções por minuto.

Presente de aniversário

O maior presente que a Nashua — que neste ano está completando quinze anos de atuação no Brasil — recebeu foi a duplicação das vendas, em unidades, de suas copiadoras que, segundo informa a empresa, de 1985 para 1986, aumentaram cerca de 15%. Isto representa, aproximadamente, 18 mil máquinas comercializadas.

Em clima de festa, a Nashua, segundo Juan Jerônimo Browne, gerente de marketing, prepara-se para lançar até o final do ano novo modelo de copiadora de alta velocidade e com recursos de redução permitindo três escalas.

A empresa — que não participou da VI Feira de Informática no Rio de Janeiro, porque considera "que a feira de São Paulo

tem um retorno muito maior tanto na difusão de marca quanto na venda dos produtos" — tem três modelos de copiadora, todos com 100% de nacionalização, garante Juan Jerônimo Browne.

São eles: o modelo 3025 com capacidade para 25 cópias por minuto, o 3020 para 20 cópias por minuto e o 3015 para 15 cópias por minuto. Os três modelos atendem de 3 a 30 mil reproduções por mês.

O modelo 3020, da Nashua



Os negócios da Sharp

Diferente da SID, que na VI Feira de Informática teve a possibilidade de mostrar as aplicações de seus dois lançamentos (o novo minicomputador SID-5902 e o terminal de vídeo SID 378), a Sharp conseguiu contatos com duzentos clientes e fechou negócios para dez copiadoras dos modelos Sharpmaster 760 e 756.

O modelo 760, que representa 20% das vendas, tem capacidade para produzir 7 mil cópias por mês. Por sua vez, a copiadora modelo 756, no mercado desde o mês de julho de 1985 e significando 80% das vendas, produz cerca de 5 mil reproduções por mês e não faz ampliação nem redução.

DADOS & IDEIAS

255-8788

(São Paulo)

Assine por telefone a revista profissional da informática

800-8788

(Outras cidades)

Quatro vantagens: 1) a ligação é gratuita. 2) Você economiza 32% sobre o preço normal da revista. 3) Você recebe a revista em sua casa ou no escritório. 4) Você pode desistir da assinatura a qualquer tempo e receber o seu dinheiro de volta.

MODEMS



UP2200, da Parks

Resultado favorável

Dois fatores contribuíram para o aumento das vendas de modems da Parks Informática, em cerca de 50%, em comparação com o final de julho do ano passado: o crescimento natural do período agosto/setembro e a VI Feira de Informática. "As nossas perspectivas são de que nos próximos meses esse percentual aumente, uma vez que foram cadastrados, na feira, 450 clientes em potencial", afirma Paulo Renato Ketzer, diretor-superintendente da empresa.

A participação da Parks Informática no mercado de modems é a seguinte: na série de 300 bps — bai-

xa velocidade — o mercado é pouco expressivo. No entanto, na série 1200 bps — média velocidade — a que mais vende, a sua fatia é de 75%. Nessa série, a empresa tem o modelo 1275 VTX — para acessar bancos de dados do Cirandão e Videotexto —, que detém 90% do mercado.

Outro modem de média velocidade é o da série 2400 bps, cuja participação está em torno de 25%. Ainda nessa faixa, o VP 2200 full-duplex, analógico, 1200 bps — lançado na feira — e que já está em fase de comercialização. A expectativa de venda é de cem modems por mês, correspondendo, aproximadamente, a 1,2 milhão de cruzados.

Outro modem com bastante "aceitação" no mercado — oitenta por mês — é o banda base, de alta velocidade (até 19200 bps), porém na forma digital. E, finalmente, o 9600 ABLC, modem banda base assíncrono, cuja venda é, em média, de sessenta por mês.

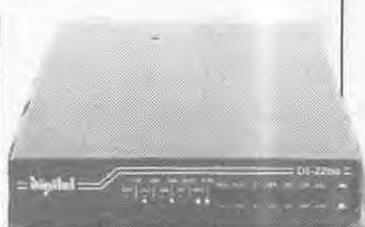
Interesse americano

As perspectivas de vendas dos modems (MC-24 de 24000 bps, full-duplex a dois fios, totalmente programável por terminal com programação remota, e do MD1 digital, banda-base até 19200 bps) da Moddata são "muito boas" para a exportação, principalmente para os Estados Unidos.

Segundo Alcindo Jardim, diretor da empresa, os norte-americanos visitaram o estande da Moddata na última Feira Internacional de Informática, rea-

lizada no Rio de Janeiro, em agosto passado, e estão interessados na compra de 2 mil modems por mês, a 200 dólares cada um.

Alcindo Jardim disse ainda que para o ano que vem a empresa está programando iniciar uma diversificação de sua linha de produtos, entrando nas áreas de telecomunicação, cristal líquido e impressoras. O mercado de modems representa atualmente 37% do faturamento da empresa.



DT 22 bis, da Digitel

Produtos velozes

Penetrar a todo vapor no mercado de modems de alta velocidade, a partir de 1987, é o principal objetivo da empresa gaúcha Digitel, que pretende liderar, segundo Gilberto Machado, diretor-superintendente, esse setor, com o lançamento de produtos mais velozes.

Para julho de 1987, a empresa anuncia o modem DT-96 de 9600 bits por segundo. Em outubro será a vez do V-32 (9600 bits por segundo, full-duplex a dois fios para rede discada) e o V-33 (14400 bits por segundo). A empresa espera comercializar cerca de quinhentas unidades por mês.

À espera da SEI

O modem da CMA S-4960c, compatível com as recomendações CCITT, V-29 e V-27 bis/ter, homologado pela Embratel, só está aguardando a aprovação da Secretaria Especial de Informática para iniciar sua comercialização, a partir de 1987, no mercado interno.

A empresa — não fez lançamento desse modem, pois, segundo Benewaldo Padovani, gerente de marketing, "achamos melhor apresentar nossos lançamentos através de eventos localizados".

O S-4960c, desde julho deste ano, já é comercializado para o mercado externo, sendo exportado para EUA, Argentina e Uruguai. Até agora cinqüenta modems já foram vendidos para esses três países.

que significam, aproximadamente, um faturamento de 1 milhão de dólares.

Durante a VI Feira de Informática, a Digitel já demonstrava sua participação no mercado de modems de alta velocidade com o lançamento do DT-22 bis, que usa processamento digital de sinais, e do DT-48 de 4800 bits por segundo em uma só placa. Seu custo é 50% menor em relação aos concorrentes.

Sucesso para a Rhede

A intenção da Rhede é lançar, no primeiro semestre do próximo ano, um modem ainda mais veloz (9600 bps) que o MR-27 (4800 bps), mas com as mesmas características: sem chips dedicado, utilizando componentes comerciais.

Para Gilberto Monteiro, diretor comercial da empresa, a feira "foi um sucesso", principalmente para a Rhede, que participou pela primeira vez. "Nós mostramos o MR-27, o V-22 com discagem automática e esperto 'rayes', além do RD-32, ideal para micros do tipo IBM-PC. Monteiro frisa que o grupo de desenvolvimento da empresa é "formado por engenheiros e técnicos altamente especializados e com larga experiência.

ISTOE

255-8788

(São Paulo)

Assine por telefone a revista ágil e inteligente como você

Quatro vantagens: 1) a ligação é gratuita. 2) Você economiza 32% sobre o preço normal da revista. 3) Você recebe a revista em sua casa ou no escritório. 4) Você pode desistir da assinatura a qualquer tempo e receber o seu dinheiro de volta.

800-8788

(Outras cidades)