

O novo homem da Apple no Brasil



O que você pretende fazer na Apple Brasil?

Meu irmão me fez essa pergunta. Ele me disse: “qual será o seu legado para a Apple?” Quero sair daqui depois de dois, quatro, cinco anos. Quero ser conhecido como a pessoa que conseguiu fazer a Apple aqui dar lucro. Acho que é um desafio interessante, um desafio grande. Estive antes na Adobe, e, apesar de não ser um macmaníaco, me faria bem ser reconhecido assim.

Você é usuário de Mac?

Fui, deixei de usar durante um tempo e voltei agora. Conheço o Macintosh, mas acho que, para mim, o valor que posso agregar à Apple é meu conhecimento sobre a América Latina. Vejo tudo como um negócio, precisamos crescer, ter opções de compra, mais participação de mercado, oferecer softwares em português para Mac. Afinal, os desenvolvedores não vão se

“Nossa prioridade: aumentar a participação de mercado”

envolver com a plataforma se não houver um mercado maior. Para isso é importante, para mim, que as vendas Apple sejam um sucesso. Assim, a Apple Brasil, a Apple América Latina e a Apple como um todo vão ter sucesso.

Quais os principais problemas que você vê aqui?

Problemas, nenhum. Oportunidades, muitas. O mercado da Apple é de 5% dos usuários globais. Nós temos que atingir uma parte desses 95% que não têm computadores Apple.

Sim, mas lá nos Estados Unidos a realidade é diferente. A marca é muito conhecida e tal...

Claro, mas aqui no Brasil e na América

Javier Vargas, recém-nomeado como gerente geral da Apple para a América Latina e Caribe, resumiu o que pretende fazer no cargo: “vamos dar lucro”. Parece um desafio grande, mas ele não se assusta. Sua intenção é fazer a Apple virar um bom negócio por aqui. Segundo ele, esse é o primeiro passo para a empresa poder pensar em novas ações como – quem sabe? – a manufatura local. Javier Vargas trabalhou durante muito tempo na Adobe. Antes disso, foi gerente geral para a América Latina da Aldus – empresa criadora do PageMaker e FreeHand e co-responsável, junto com a Apple, pela revolução do Desktop Publishing. Mexicano, ele andou afastado do mundo Macintosh por alguns anos, mas está de volta. “Trabalhei com vários modelos de computadores Apple, desde o Apple II, passando pelo Classic e outros”, disse. Hoje, ele voltou à plataforma, para fazê-la crescer no Brasil.

Latina, nossa marca também é conhecida. A diferença é que lá as pessoas tem uma experiência maior de tocar a máquina. Na América Latina não existe tanto este tipo de experiência.

Mas, por exemplo, aqui no Brasil, mesmo nos mercados cativos da Apple, como o de editoração eletrônica, tem muito PC; a Apple ainda tem que crescer muito de volta nesse mercado.

Isso acontece no Brasil, na América Latina e nos Estados Unidos também. As realidades dos mercados aqui e nos EUA não são muito diferentes. Temos que recuperar esses mercados aqui e lá também. Há quatro anos, as pessoas começaram a migrar de plataforma, e o trabalho nos Estados Unidos tem sido de recuperar esses nichos da Apple. Aqui na América Latina também não é diferente. Essa mudança foi causada, em grande parte, por causa de preços. Quem usa Apple adora nossos produtos. Muitas vezes, é por questões de custo que se mudou para os PCs. Eu sou um exemplo disso: trabalhei numa empresa que decidiu mudar os laptops de Mac para Wintel. Agora que estou na Apple, voltei a usar Macs, que eu adoro. O processo de convencimento dos Macs é muito mais fácil.

Outra oportunidade para nós é o mercado educacional. Nos Estados Unidos, a Apple tem cerca de 40% de participação de mercado. Na América Latina, a Apple não tem uma participação tão grande. Acho que aí está uma grande oportunidade para nós. Como vamos fazer isso? Ainda estamos estudando e fazendo planos. Mas uma coisa é certa: temos que treinar as vendas, para que elas saibam como vender para esse mercado.

Muitas pessoas acham que o preço é a forma de vender, mas não é verdade. O que temos que fazer é deixar as pessoas tocarem, sentirem a tecnologia. Pronto, está convertido!

Você falou em preço. Essa é, justamente, a principal reclamação dos macmaníacos: que as máquinas da Apple estão chegando muito caras. Sabemos que os custos de importação são muito altos e a única solução para isso seria a Apple montar os computadores aqui no Brasil. A Apple pretende abrir uma fábrica aqui? Não, não temos planos. E a Apple não fala de planos futuros. Falamos de coisas de agora. Preço é importante, mas a questão principal não é o preço, mas o custo/benefício. Se você comparar o iMac com um produto que tem a mesma configuração, velocidade de processamento, os programas que vem incluídos no iMac (FireWire, SuperDrive, etc.), o PC vai sair mais caro.

Sim, nos EUA o Mac é mais competitivo. No Brasil, a questão é diferente. Empresas que montam aqui, como a Dell, acabam tendo uma vantagem comparativa. O usuário sabe que existe uma grande vantagem em comprar um Mac, mas na hora da compra... Veja o novo iMac, por exemplo. Os leitores ficaram apaixonados, mas agora que eles sabem o preço que vai custar no Brasil (R\$ 9 mil), ficam com aquela sensa-

“A questão principal não é o preço, mas o custo/benefício”

ção de sonho impossível, de que nunca vão conseguir comprar.

Uma BMW custa US\$ 36 mil nos EUA, mas não vai custar os mesmos US\$ 36 mil no Brasil. Nós, mexicanos, entendemos perfeitamente o que você quer dizer. A culpa então é de quem, do usuário, da revenda ou do distribuidor? Claro que eu gostaria de ter a solução para isso, mas isso depende mais da situação econômica e fiscal do país. Quero arranjar soluções, mas isso é uma coisa tipo "a galinha e os ovos". Enquanto não tivermos um crescimento expressivo, não tenho como justificar novas ações.

Como montar os Macs aqui?

Como qualquer nova ação. Nós temos que pensar em várias soluções. Analisar tudo.

Software disponível também é importante. Como você vê isso? Já existe algum plano?

Estamos começando a conversar, quero trabalhar com mais desenvolvedores e também com os usuários finais. Como já disse, queremos entrar mais no mercado educacional e ampliar a quantidade de programas compatíveis com Mac. Nós conversamos constantemente com todos os desenvolvedores de Macintosh. São mais de mil desenvolvedores para Mac. Estamos conversando com eles para convencê-los a ter interesse na América Latina. Parte do meu trabalho é isso: convencer que o mercado da América Latina é bom. Estamos com alguns planos em andamento, mas ainda não podemos falar nada. O desenvolvimento agora, com o Mac OS X, vai ser muito melhor; vai facilitar muito o desenvolvimento para a plataforma.

Quais as prioridades para a Apple no Brasil?

Aumentar a participação de mercado, aumentar a participação de mercado e aumentar a participação de mercado. Eu estive uns tempos longe do mercado Apple e, agora que voltei, posso dizer que a situação é muito melhor do que eu imaginava. Honestamente. Nossa equipe é ótima, muito comprometida, todos têm esse compromisso. Ainda temos muitas oportunidades de crescer, mesmo com todo o crescimento que já tivemos no Brasil nos últimos

anos. Em novembro e dezembro, a Apple abriu nos EUA o conceito das AppleStores, as lojas de rua. Foram mais de 800 mil pessoas passando pelas lojas; muitas delas nem mesmo tinham contato prévio com o Mac.

Mas como será trazido esse conceito de loja para o Brasil? Já temos uma experiência com uma loja, a MacMouse, que está num ponto excelente em São Paulo, mas a gente não sente da Apple um comprometimento em fortalecer esse tipo de negócio.

Pretendemos implementar esse conceito na América Latina, mas de uma forma "tropicalizada". Por enquanto, não teremos AppleStores fora dos EUA. Mas pretendemos encontrar parceiros para que possamos desenvolver algo parecido por aqui. O ideal é fazer isso nos shoppings, em locais de muito tráfego, como é nos Estados Unidos. Não temos planos concretos agora, mas para o segundo semestre deveremos ter algo resolvido.

"Não há coisa pior do que um cliente insatisfeito"

A Apple tem alguma intenção de participar de eventos como a Fenasoft?

A Apple é suficiente em si mesma para fazer um evento que seja mais interessante. Algo que seja mais importante para o mercado, que seja bom para as vendas e também para nós. Do meu ponto de vista, com minha experiência, acredito que os Road Shows sejam muito melhores para nós, do ponto de vista de negócio. Eu tenho que valorizar a minha verba de marketing, e prefiro gastar num evento que me dê o melhor retorno. O Road Show é mais focado para o nosso usuário, ele vai se sentir mais confortável. Não há coisa pior do que um cliente insatisfeito. Um evento feito por alguém que não seja da Apple não vai pensar nesses aspectos. E o Road Show é nosso, podemos controlar e pensar no que é melhor.

**HEINAR MARACY e
SÉRGIO MIRANDA**

Na berlinda da pirataria



Disney se volta contra a Apple e a acusa de incentivar a cópia ilegal

Tem gente que não gosta nada dessa nossa facilidade em ficar andando pra lá e pra cá com iPods cheios de MP3 e resolveu acusar a Apple de incentivar a pirataria. O primeiro a reclamar foi **Michael Eisner**, chefe da Walt Disney Company. Numa reunião no Senado norte-americano, o executivo botou a boca no trombone, acusando fabricantes de computador de promover suas máquinas como um meio fácil para a cópia de CDs ou DVDs. Usou como exemplo a campanha publicitária da Apple que diz "Rip. Mix. Burn" ("grave, mixe e queime"). No comercial, um rapaz entra num teatro onde estão vários músicos famosos (De La Soul, Barry White, Iggy Pop, George Clinton e outros) e escolhe um a quem entra no CD que ele vai montar. Eisner usou palavras fortes para criticar a propaganda da Apple, como "roubo" e "pirataria". O Senado americano está estudando uma lei para forçar fabricantes de computadores a criar e adotar tecno-

logias que não permitam a duplicação de mídias que tenham direitos autorais resguardados, como CDs e DVDs. Se não bastasse isso, nos EUA um consultor de informática viu um rapaz roubando softwares de uma loja da CompUSA com um iPod. Ele se apegou a um Mac e, com o cabo FireWire, plugou o iPod no Mac e copiou alguns programas para o tocador (que, entre outras coisas, é um HD portátil de 5 GB). Vai ver, ele levou ao pé da letra o aviso que vem no iPod – "não roube música" – e viu que dava para pegar outras coisas em vez de MP3. Enquanto isso, Steve Jobs deu uma entrevista ao jornal *Wall Street Journal* afirmando que as gravadoras não estão facilitando a vida de quem gosta de música e quer levá-la para onde quiser. Segundo Jobs, "quem comprou legalmente um CD de música deve ter o direito de fazer com ele o que quiser". Agora sim, o circo está armado, pronto para pegar fogo.



Photoshop 7 chegou!

À venda no site da Apple

O Photoshop 7 já está à venda no site da Apple para o mercado americano. Porém, não entre ainda em estado de euforia absoluta, pois, segundo a Ado-

be, o programa só chegará ao Brasil no meio do ano. Além de rodar nativamente no OS X (e também no 9.1), uma das novidades é o File Browser, janela para

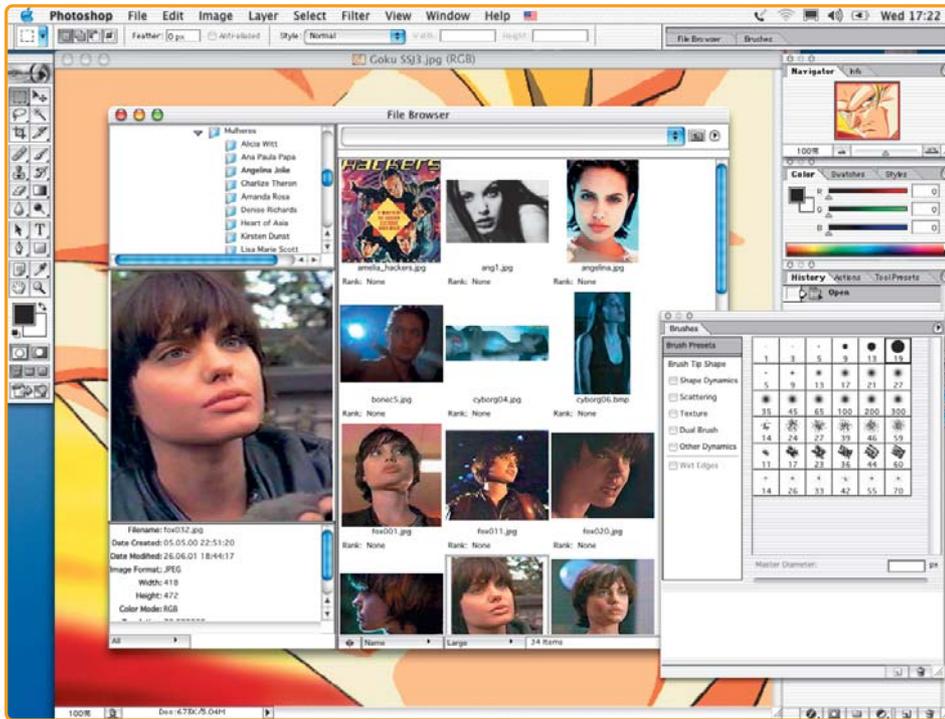
navegar visualmente pelas imagens gravadas no HD sem precisar pular para o Finder. A interface é similar à do shareware ACDSee. Você pode listar os arquivos por nome, dimensão, tamanho, tipo, resolução, perfil de cor, data de modificação e informação de *copyright*. E criar seu próprio sistema hierárquico para identificar e agrupar imagens.

Outras novidades são um novo sistema de *brushes*, um comando "Auto Color" para correção mais confiável de cores e o Healing Brush, uma variação do carimbo que facilita remover poeira, riscos e rugas de fotos. O novo plug-in Pattern Maker seleciona qualquer área de uma imagem e gera automaticamente uma textura contínua, sendo útil para criar padrões realistas a partir de elementos escaneados como pedra, tecido, madeira ou areia.

O preço do Photoshop 7 no Brasil deverá ser em torno de US\$ 845 (US\$ 211 para atualização).

Adobe: www.adobe.com/products/photoshop

Apple: www.apple.com/macosx/applications/photoshop



Agora, usuários do OS X também podem entupir o HD sem precisar abrir o ambiente Classic

Um novo Flash para novos tempos

Demorou um pouco, mas a Macromedia finalmente lançou um Flash compatível com Mac OS X. Rebatizado como **Flash MX** (e não Flash 6.0), o programa traz várias novidades: vídeo interativo, novas ferramentas de design, uma grande quantidade de *templates* (modelos prontos) disponíveis, editor de ActionScripts personalizável e compatibilidade com QuickTime e Windows Media Player, entre outras. Com a nova versão, os vídeos em formato Flash não precisarão de um aplicativo externo para visualização, além de aceitarem

o codec Sorenson Spark e todos os padrões utilizados pela Internet. O Flash MX é "carbonizado" (compatível com o Mac OS X e também com o Mac OS 9.x) e estará à venda no site da Macromedia, por US\$ 499. Usuários registrados pagam US\$ 199.

Macromedia: www.macromedia.com



Macmaníacos também pagam imposto

Cansado de ter que usar um PC (ou o Virtual PC) para fazer sua declaração de Imposto de Renda? Então, proteste! O pessoal do **CIPSGA** (Comitê de Incentivo à Produção de Software GNU ou Alternativo) organizou um abaixo-assinado para mostrar sua "insatisfação com a obrigatoriedade imposta pela Receita Federal a todos os usuários de computador de utilizar o sistema operacional Windows para fazer a declaração do Imposto de Renda". Segundo o texto, existem muitos usuários de outras plataformas, como Mac OS e GNU/Linux. E manda avisar: "não cabe ao Estado determinar que sistema nós devemos utilizar. Cabe, porém, oferecer opções diferenciadas, respeitando a diversidade e o gosto dos usuários." O objetivo é que a Receita Federal disponibilize um software multiplataforma já para 2002. Se quiser participar, basta ir ao site e assinar. Até o fechamento desta edição, mais de 3.500 pessoas já o haviam feito. É claro que isso não resolve tudo, mas que ajuda, ajuda.

CIPSGA: www.cipsga.org.br

Petition.com: www.petitiononline.com/ir2002/petition.html

Usuários de Mac e Linux fazem abaixo-assinado para não ter que usar o Windows para pagar o IR

iMac na estrada

Macmaniácos e não-macmaniácos preparem-se: o **Apple Solutions Road Show** — evento que acontece duas vezes por ano e passará por cinco capitais brasileiras — já está com data marcada para começar. E, para alegria de todos e felicidade geral da nação, o novo iMac G4 terá presença garantida na primeira fila. O Road Show, segundo Rodrigo Pellicciari, gerente de produto da Apple, é uma grande oportunidade de usuários e não-usuários de Mac conhecerem as novas tecnologias da Apple. Serão workshops (Vídeo, Web e Mac OS X), palestras e estandes de parceiros Apple com produtos para Mac, como programas, periféricos e outros. Mas, sem sombra de dúvida, a grande atração será mesmo o iMac G4, que chega oficialmente para venda em 10 de abril.

Apple Brasil: www.apple.com/br

Datas do Road Show

Fortaleza: 4 de abril

Curitiba: 9 de abril

Belo Horizonte: 11 de abril

Rio de Janeiro: 16 de abril

São Paulo: 18 de abril

O **Try & Buy** (“Experimente e Compre”) é uma estratégia de marketing que remonta ao nascimento do Macintosh. Para divulgar o seu revolucionário lançamento, a Apple deixava que alunos, professores e formadores de opinião passassem horas (ou dias) brincando com um Mac 128k. Diz a lenda que o próprio Steve Jobs foi entregar um Mac em mãos ao Stone Mick Jagger, que não entendeu muito para que servia aquela coisa.

A idéia é simples: nada melhor para mostrar as vantagens de usar um Mac que deixar o potencial usuário mexer no equipamento. As AppleStores americanas nada mais são que uma extensão desse conceito.

Como você pode ver na entrevista com Javier Vargas, nesta edição, a ordem na Apple é reproduzir o conceito no Brasil. E a coisa já começou. Em março, a Apple realizou um evento-piloto na loja da Fast Shop do Shopping Ibirapuera, em São Paulo, onde clientes da loja foram convidados a trazer suas fitas de vídeo digital para serem editadas no iMovie.

“O evento foi um sucesso. Teve gente vindo do interior de São Paulo para participar”, disse Antonio Carlos Galvão, coordenador de varejo da Apple Brasil. Segundo ele, já estão programados eventos semelhantes em outras lojas da Fast Shop para abril. Dependendo do resultado, esse tipo de ação deverá ser realizado em outras redes de varejo que trabalham com Mac.

Apple Ensino

A Apple, mostrando que o mercado educacional do Brasil é mesmo uma prioridade para ela, realizou uma promoção inédita no país: reduziu em R\$ 1 mil ou mais os preços do iMac e iBook, sendo que a compra pode ser parcelada em até dez vezes. Quer mais? O comprador ainda ganha uma impressora de presente.

A promoção **Apple Ensino**, apenas para estudantes e professores, vale nas

Mac: provou, comprou

lojas Fast Shop e FNAC e continuará até o final dos estoques. Por isso, é bom correr. Fazem parte da promoção o iMac 500 MHz e o iBook 500 MHz com CD-ROM. O iMac teve o preço reduzido de R\$ 3.990 para R\$ 2.990, sendo possível parcelar o pagamento em dez vezes de R\$ 356,50. O preço do iBook baixou ainda mais, passando de R\$ 5.270 para R\$ 3.990, ou dez parcelas de R\$ 475,70. Além disso, acompanha o iMac uma impressora Lexmark Z22. O iBook, além da impressora, vem com uma mala simpática para o pequeno e uma bateria extra. Para participar da promoção, basta ir a uma loja Fast Shop ou Fnac com o comprovante de matrícula (estudantes) ou comprovante de salário (professores).



iMacs roubaram a cena na Fast Shop



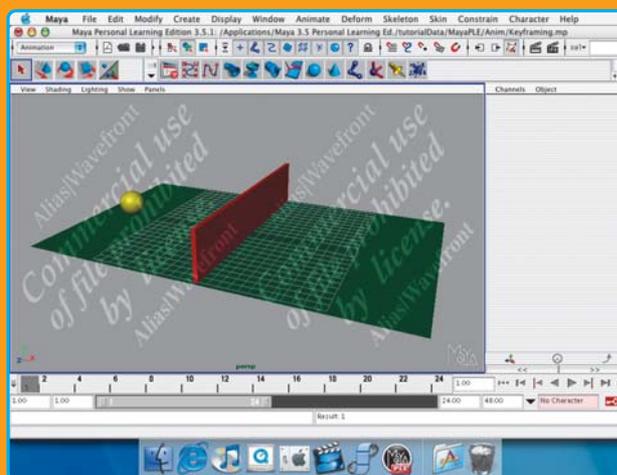
Maya de graça!

Depois de saturar site da Alias|Wavefront, o famoso programa de 3D e animação aparece no seu iDisk

Foi uma das melhores notícias para os macmaniácos que adoram animação 3D: uma versão gratuita para Mac OS X do **Maya**, o consagrado software de animação 3D. Mas essa notícia também teve seu lado ruim: foram tantos os acessos que o download do programa ficou fora do ar por alguns dias. Porém, quem tem uma conta no iTools (o conjunto de serviços de Internet da Apple) pode se preparar: dentro do iDisk, o disco virtual do iTools, há uma cópia do Maya Personal Learning Edition para download imediato. O arquivo compactado está dentro da pasta Software/Mac OS X Software/What's New.

O Maya, da Alias|Wavefront, é utilizado em quase todos os filmes hollywoodianos que contêm computação gráfica. O Maya Personal Learning Edition é uma versão *full* que coloca uma marca d'água nos trabalhos produzidos com ele. No site da Alias|Wavefront, além do programa (cerca de 150 MB) é possível baixar plug-ins e ver tutoriais.

Alias|Wavefront: www.aliaswavefront.com/freemaya
iTools: <http://itools.mac.com>



A versão de graça serve só para treino, pois carimba todos os renders com um aviso de “uso comercial proibido”

Volta às aulas!

Tudo bem que você prometeu no Réveillon que iria voltar a estudar e aprimorar suas técnicas para usar melhor o seu Mac. Mas, no fundo, você mesmo sabia que só depois do Carnaval ou da Páscoa a promessa talvez seria cumprida. Então, não vacile: o momento da volta é agora em abril, até porque depois fica tarde demais para este semestre.

A novidade é que estudar o Mac também está ao alcance dos macmaniacos de estados como Pernambuco e Minas, que podem aprender em sua própria terra com as novas escolas localizadas em todos os cantos do país. Confira, então, a nova atualização do nosso tradicional Tabela de Cursos para Mac.



Escola	Sistema Operacional	Ilustração Digital	Editoração Eletrônica	Web	Vídeo e Multimídia	Edição de Imagens	Outros
Archi Design 19-3236-7143 	Mac OS 9 - 8h R\$ 150						VectorWorks Básico - 20h R\$ 395 VectorWorks Avançado - 20h R\$ 450 Strata 3D Pro - 20h R\$ 395 ArtLantis Render - 12h R\$ 250
CAD Technology 11-3849 8257 20h R\$ 395	Mac OS - 8h R\$ 150			Flash - 12h R\$ 295 Dreamweaver + Fireworks - 20h - R\$ 395			VectorWorks Básico - 20h R\$ 395 VectorWorks Avançado - 20h R\$ 450 ArtLantis - 12h R\$ 250 Strata 3D - 20h R\$ 395 LightWave 3D - 40h R\$ 895
Cursos Arco 11-3865-0553							VectorWorks Avançado - 30h R\$ 130 + 2x R\$ 170
DRC 11-3168-2123 	Mac OS 9 + Tools - 13h - 4x R\$ 40 Mac OS X - 12h - 4x R\$ 50 Mac OS X Server - 8h - 4x R\$ 47,50	Illustrator - 20h - 4x R\$ 80 FreeHand - 20h - 4x R\$ 80	QuarkXPress - 20h - 4x R\$ 80 InDesign - 20h - 4x R\$ 80	Dreamweaver - 20h - 4x R\$ 80 Flash - 20h - 4x R\$ 95 Dreamweaver + Flash - 40h - 4x R\$ 157,50 Efeitos Especiais Flash - 12h - 4x R\$ 45 Flash + Efeitos - 32h - 4x R\$ 122,50 Action Scripts - 20h - 4x R\$ 97,50 PHP no Mac OS X - 12h - 4x R\$ 67,50 eCommerce + WebObjects - 40h - 4x R\$ 450	Director - 20h - 4x R\$ 105 Lingo - 16h - 4x R\$ 90 QuickTime VR - 12h - 4x R\$ 67,50 iMovie - 8h - 4x R\$ 35 Final Cut Pro - 40h - 4x R\$ 210 DVD Studio Pro - 20h - 4x R\$ 147,50 FCP + DVD - 60h - 4x R\$ 300 Premiere - 20h - 4x R\$ 122,50 After Effects - 20h - 4x R\$ 117,50 Premiere + After - 40h - 4x R\$ 224,75 Compressão Vídeo - 8h - 4x R\$ 45 FCP + After Effects - 60h - 4x R\$ 275	Photoshop - 20h - 4x R\$ 80	FileMaker - 20h - 4x R\$ 105 4th Dimension - 20h - 4x R\$ 120 Combo DTP - 60h - 4x R\$ 217,50
Escola Dom Bosco 81-3228-1444 	Mac OS 9 - 20h - R\$ 200 Mac OS X - 30h - R\$ 300 Mac OS X Avançado - 16h - R\$ 160	FreeHand - 28h - R\$ 280	QuarkXPress - 28h - R\$ 300		Final Cut Pro 2 - 30h - R\$ 300	Photoshop - 28h - R\$ 280 Photoshop Avançado - 28h - R\$ 280	Introdução à Gráfica - 24h - R\$ 280 Impressão Offset - 30h - R\$ 300 Inglês Informatizado - 150h - R\$ 10/hora
Grafsoft 11-5505-3559							ArchiCAD - 32h - R\$ 420 (2x) Estudantes têm 20% de desconto
Graph Work 11-288-1304	Mac OS - 12h - R\$ 180	Illustrator - 24h - R\$ 375 FreeHand - 24h - R\$ 375	QuarkXPress - 24h - R\$ 375 PageMaker - 24h - R\$ 320 Editoração no Mac - 66h - R\$ 850 InDesign - 28h - R\$ 520	Dreamweaver - 28h - R\$ 427 Flash - 42h - R\$ 739	Director - 42h - R\$ 760	Photoshop - 35h - R\$ 405 Photoshop Avançado - 18h - R\$ 375 Tratamento de Imagem - 28h - R\$ 712	

Impacta 11-3285-5566 	Mac OS 9 - 24h R\$ 440 Mac OS X Client 24h R\$ 650	Illustrator 16h R\$ 485	QuarkXPress - 40h R\$ 570	After Effects - 8h R\$ 250	Photoshop Avançado 24h R\$ 420 CorelDRAW - 40h R\$ 550 CorelDRAW Avançado 40h R\$ 595	Photoshop - 40h R\$ 580
Informac 31-3241-5583	Mac OS - 6h R\$ 200	FreeHand 18h R\$ 250	QuarkXPress - 20h R\$ 250	Final Cut Pro 2 + iMovie 24h 3x de R\$ 150	Photoshop - 22h R\$ 250	Mac OS + Quark + FreeHand + Photoshop 66h - R\$ 500
Mac Ceará Treinamentos 85-224-5422 	Mac OS 9 e X 8h R\$ 150	FreeHand - 16h 3x R\$ 127 Illustrator - 20h 2x R\$ 125	Fireworks - 16h 3x R\$ 140 Dreamweaver - 24h 2x R\$ 300 Flash - 16h 3x R\$ 120	Diretor - 8h DVD Studio Pro - 8h	Photoshop - 20h 2x R\$ 125	VectorWorks - 20h 2x R\$ 125
Mac Company 11-3676-0184	Mac OS 9 - 8h Mac OS X - 8h (Preços a definir)	Illustrator - 8h FreeHand - 8h	Dreamweaver - 8h Flash Animação e Interatividade para Web - 8h Flash Efeitos especiais - 8h		Photoshop - 8h	
Macinrio 21-2295-4545	Mac OS 9 - 6h Valor Individual R\$ 250 Grupos acima de 3 pessoas R\$ 200 (por pessoa)	Illustrator - 15h Individual R\$ 500 Grupos R\$ 300	QuarkXPress - 15h Individual R\$ 500 Grupos R\$ 300 PageMaker - 15h Individual R\$ 500 Grupos R\$ 300 Acrobat - 15h Individual R\$400 Grupos R\$250	Flash - 20h R\$ 490 Dreamweaver + Fireworks 20h R\$ 490	Photoshop - 15h Individual R\$ 500 Grupos R\$ 300	
Macmouse 11-3086-3915	Mac OS Básico 8h R\$ 150 Mac OS X 8h R\$ 180	Illustrator 20h R\$ 390	QuarkXPress - 20h R\$ 390	Final Cut Pro - 20h R\$ 740 Final Cut Pro Avançado - 10h R\$ 650 DVD Pro - 20h R\$ 600	Photoshop 20h R\$ 390	
Senac 11-3866-2500 		Diagramação e Edição Eletrônica 56h - R\$ 792	Superweb - 96h R\$ 1450			Produção Gráfica - 72h R\$792 Criação de peças promocionais no Computador - 60h R\$ 900 Técnico em Computação Gráfica 848h R\$ 5.400
Sirius 11-3021-4133 	Mac OS - 6h R\$ 165 Todos os cursos são individuais	Illustrator 15h R\$ 412,50 FreeHand 15h R\$ 412,50	QuarkXPress 15h R\$ 412,50 PageMaker 15h R\$ 412,50		Photoshop - 27h R\$ 742,50	Gráfica Geral 9h R\$ 247,50
Takano 11-3277-6633	Mac OS 9h R\$ 95	Illustrator 26h R\$ 221 FreeHand 26h R\$ 300	QuarkXPress - 35h R\$ 332 PageMaker - 30h R\$ 332		Photoshop - 26h R\$ 332	Produção Gráfica - 40h R\$440 Criação e Design - 40h R\$ 440 Mac OS + QuarkXPress +Illustrator + Photoshop - 96h R\$ 730 ou 4x R\$ 200
Universidade Veiga de Almeida 21-2574-8851 	Introdução ao Mac 12h R\$ 100 Mac OS 9 20h R\$ 360 Mac OS X Introdução 12h R\$ 100 Mac OS X - 24h R\$ 360 Mac OS X Server 32h R\$ 800	Illustrator 40h R\$ 720 FreeHand 32h R\$ 600	Web Design - 20h R\$ 400 Fireworks - 32h R\$ 600 Dreamweaver - 40h R\$ 720 Flash Nível 1 - 40h R\$ 720 Pacote FormaçãoWeb Designer 140h R\$ 3.000 Flash Nível 2 - 40h R\$ 900 WebObjects - 32h R\$ 600	Introdução ao Vídeo Digital - 12h R\$ 100 iMovie - 12h R\$ 120 Final Cut Pro - 40h R\$ 1.000 DVD Studio Pro - 32h R\$ 800 Vídeo Digital Formação - 60h R\$ 1.500	Photoshop 40h R\$ 720 Imagem Digital 40h R\$ 1.000	AppleScript - 20h R\$ 450 RealBasic - 32h R\$ 800 Java 2 - 32h R\$ 800 ColorSync - 12h R\$ 160
Upgraph 11-283-0133 0800 121 993 (ou-tros estados)		Illustrator 20h R\$ 360 FreeHand 20h R\$ 360	PageMaker - 40h R\$ 720 QuarkXPress - 20h R\$ 360 InDesign - 20h R\$ 379		Photoshop - 40h R\$ 854 Painter - 20h R\$ 379 CorelDRAW - 40h R\$ 720	Design de Embalagens 40h R\$ 440