

Questão 1

Início de Prestação do SMRP com Recurso ao CDMA

Na perspectiva do potencial interesse que os novos serviços inerentes ao sistema tecnológico CDMA têm para o mercado, que comentários se oferecem relativamente à hipótese de prorrogar o início da exploração desta tecnologia e, conseqüentemente, de adiar o processo previsto da migração dos sistemas actualmente em uso – MPT 1327/43 e TETRA?

- A REFER é actualmente cliente da rede MPT1327 da Radiomóvel. A utilização actual restringe-se aos serviços de voz. Os serviços que são prometidos com a rede CDMA, particularmente o serviço de transmissão de dados, permitem perspectivar utilizações inovadoras possibilitando uma maior eficiência e economia de recursos.
- Face ao tipo de utilização, a migração dos actuais utilizadores não tem qualquer urgência. Por isso não vemos inconveniente em que a Radiomóvel adie a data do início da exploração da rede CDMA.
- O serviço que, na rede CDMA, mais impacto poderá vir a ter nas escolhas desta empresa é o serviço de transmissão de dados por pacotes. Porém este serviço é só o meio de transmissão de sofisticados meios informáticos. A sua disponibilização é condição necessária para a implementação de determinadas soluções, mas não é condição suficiente.

Questão 2

Implementação de infra-estruturas

Considera que as metas de implementação propostas condicionam negativamente a efectiva oferta de novos serviços e o desenvolvimento do mercado na área do SMRP ?

- ❑ A nossa filosofia é que vale a pena esperar por uma tecnologia quando ela nos trás melhorias significativas na qualidade dos serviços oferecidos.
- ❑ A relação custo / benefício é outro factor fundamental que nos orienta nas nossas decisões. Muitas vezes os benefícios não são evidentes à partida, e grande parte das soluções passam por experiências piloto. Estas soluções induzem alterações no modo de operar das empresas e frequentemente alteram as necessidades de recursos humanos. Tudo isto requer o seu tempo. As alterações estruturais não se fazem em meses, fazem-se em anos.
- ❑ Um factor decisivo para as empresas é o custo das soluções, e quando uma tecnologia promete baixar o custo do terminal, que representa a maior parte do custo de investimento, então vale a pena esperar por essa nova tecnologia.

Questão 3- Interligação

Que benefícios emergem para os utilizadores na interligação do SMRP com outras redes e serviços de telecomunicações de uso público ?

- ❑ A Radiomóvel, embora de uma forma incipiente, sempre nos ofereceu interligação a todas as outras redes, fixas e móveis. Esta facilidade esteve sempre disponível na rede MPT1327. Consequentemente a questão para nós põe-se exactamente ao contrário. Provavelmente, sem interligação às outras redes de telecomunicações, nem sequer seríamos utilizadores da rede MPT1327.

Questão 4 – Terminais

Do seu conhecimento, considera existirem terminais disponíveis no mercado que permitam assegurar o lançamento comercial dos serviços SMRP-CDMA ? Fundamente.

- ❑ Desconhecemos esta questão.

Questão 5 –Tecnologia com funcionalidades PAMR

Admitindo que não é possível a disponibilização, até ao primeiro trimestre de 2004, de equipamentos que permitam o desenvolvimento dos serviços/aplicações acima referidos, considera que existe outro sistema tecnológico alternativo no âmbito do PAMR que disponibilize funcionalidades semelhantes e esteja em condições de ser implementado ? Comente.

- No âmbito do PAMR só conhecemos uma alternativa que é o TETRA. Porém esta tecnologia, que por nós já foi analisada para uso interno, não nos oferece garantias de ser uma solução para todas as nossas necessidades de comunicações. Em particular, a velocidade máxima de transmissão de dados prometida pelo TETRA (28,8 Kbps) parece-nos demasiado limitativa, e nem sequer há garantias que algum fabricante a disponibilize no futuro. Consequentemente temos sérias reservas em relação a uma solução TETRA.

Questão 6 – Comentários adicionais

Caso entenda, inclua outros comentários relevantes para o assunto em questão.

- ❑ Os operadores de telecomunicações móveis GSM respondem a um mercado que é o público em geral. Normalmente apostam em serviços genéricas que podem servir uma fatia de mercado significativa. Por outro lado, embora a cobertura das redes GSM seja boa, quando se sai das áreas urbanas e dos eixos rodoviários surgem falhas. A REFER, que opera em algumas áreas isoladas e de difícil acesso, é particularmente sensível a esta questão.
- ❑ Julgamos que os operadores de SMRP, estando orientados para o tecido empresarial e sendo mais flexíveis, podem mais facilmente ajustar a sua oferta às necessidades específicas dos seus clientes, quer em termos de capacidade quer em termos de cobertura.
- ❑ As necessidades de telecomunicações das empresas vão mudando ao longo do tempo. A oferta dos operadores SMRP deve-se adequar a essas necessidades sem constrangimentos de índole tecnológica ou legal. O que é fundamental é a orientação dos operadores SMRP para o apoio ao mercado empresarial.

Com os melhores cumprimentos,

O Director de Segurança

J. Cartaxo Vicente