

Libório Manuel Silva

# O GUIA do Telemóvel

---

# 99 Sugestões







Libório Manuel Silva

# O Guia do Telemóvel: 99 sugestões



Edições Centro Atlântico  
Portugal/2001

Reservados todos os direitos por Centro Atlântico, Lda.  
Qualquer reprodução, incluindo fotocópia, só pode ser feita  
com autorização expressa dos editores da obra.

## **O Guia do Telemóvel: 99 sugestões**

Colecção: Soluções

Autor: Libório Manuel Silva

Direcção gráfica: Centro Atlântico

Capa: Paulo Buchinho

Cartoons (no interior e na contra-capas): Wallu

Fotolitos: Centro Atlântico

© **Centro Atlântico, Lda.**, 2001

Ap. 413 - 4760 V. N. Famalicão

Av. D. Afonso Henriques, 1462 - 4450 Matosinhos

Rua da Misericórdia, 76 - 1200 Lisboa

Tel. 808 20 22 21

Portugal

*geral@centroatlantico.pt*

**www.centroatlantico.pt**

Impressão e acabamento: Inova

1ª edição: Fevereiro de 2001

ISBN: 972-8426-17-8

Depósito legal: 160.823/01

Marcas registadas: todos os termos mencionados neste livro conhecidos como sendo marcas registadas de produtos e serviços, foram apropriadamente capitalizados. A utilização de um termo neste livro não deve ser encarada como afectando a validade de alguma marca registada de produto ou serviço.

Veracidade dos dados: Foram tomadas todas as precauções para que as sugestões retratassem a oferta actual de serviços GSM em Portugal, mas apenas os Operadores poderão confirmar a actualização e conformidade das informações prestadas neste livro.

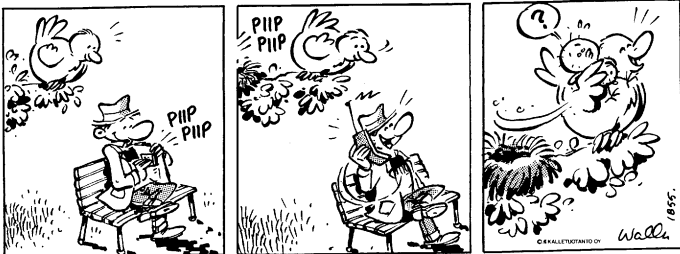
Danos morais ou físicos: O Editor e o Autor não se responsabilizam por possíveis danos morais ou físicos causados pelas instruções contidas no livro nem por endereços Internet que não correspondam às *Home-Pages* pretendidas.

# INTRODUÇÃO

Há muito, muito tempo, os telemóveis serviam apenas para telefonar!

Hoje, graças ao crescimento exponencial de serviços proporcionados quer pelos operadores GSM quer pelos fabricantes de telemóveis, estes podem ser usados horas a fio para muito mais do que telefonar. Nalguns casos, os telemóveis começaram por ser agressores para se transformarem em necessidade, impondo-se como acessório indispensável. Tornaram-se então em autênticos companheiros inseparáveis para muitos de nós.

A principal vantagem dos telemóveis é a de que eles nos tornam a vida mais facilitada. Comunicar atrasos, pedir reboques em avarias numa estrada, deixar de alimentar telefones públi-



cos com moedas ou cartões que nunca estão disponíveis, chamar um táxi, um canalizador, dizer 'que te amo', ou simplesmente que 'acordei e está sol', permitem uma forma nova e desafiante de socialização.

Com ele sentimo-nos menos sós pois podemos comunicar em qualquer lugar e em qualquer momento. É por isso um bom antídoto contra o stress quotidiano.

Entretanto, a forma de estabelecer, aceitar, manter e desligar chamadas foi substancialmente alterada:

Liga-se a partir de uma das várias memórias do cartão ou do telemóvel, aceita-se porque o chamador accionou uma determinada melodia que lhe dá direito à nossa atenção, mantém-se a chamada sem usar as mãos, interrompe-se uma chamada para atender uma segunda, juntam-se os vários interlocutores na mesma chamada, desliga-se um deles e mantém-se a conversa com o outro interlocutor.

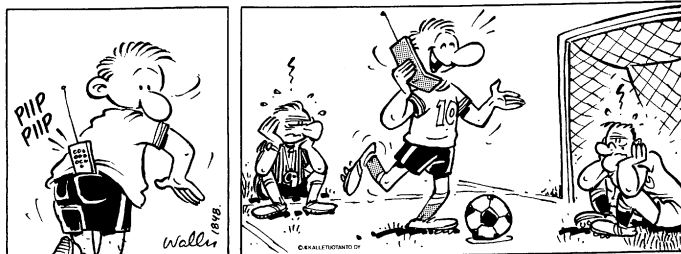
Joga-se o Tetris no telemóvel para passar o tempo, faz-se conversão de euros, acede-se à Internet, é-se acordado com a voz de pessoas famosas e escrevem-se e recebem-se muitas e muitas mensagens de texto pois não há nada como uma carta escrita.

Foi assim que nasceu este livro. Da constatação que não é já suficiente ponderar os critérios básicos de aquisição de telemóveis para se fazer uma boa compra.

Ter ou não ter, por exemplo, VibraCall, acesso à Net em modo WAP, possibilidade de teleconferência, cores atraentes, o tamanho do seu bolso, o peso ideal, resistência à poeira, toques personalizados ou memo de voz, podem ser determinantes para decidir por um ou outro telemóvel e sobrepõem-se com frequência a outros critérios tais como o nome do Operador (Optimus, Telecel ou TMN) ou aos critérios mais técnicos tais como, o design, a ergonomia, a simplicidade de utilização, a autonomia, a sensibilidade e mesmo o preço. É a vitória da riqueza funcional (que é diferente para cada utilizador) sobre o preço e sobre a marca.

E se pensa que não precisa de ler este livro porque o UMTS está aí a chegar, então 'tire o cavalinho da chuva'. Primeiro, porque o UMTS vai demorar mais do que o previsto, e depois porque os preços dos equipamentos mais interessantes, com câmaras de vídeo incorporadas, vão, inicialmente, ter um preço muito elevado.

Perguntará agora, antes de se decidir pela leitura deste manual



de sugestões, mas, afinal, para quem é este livro? E a resposta não podia ser mais fácil e directa – Para si! Pois sabe e gosta de ler (senão não tinha folheado este livro) e tem um telemóvel (ou vai comprar).

Via SMS ou Internet, os seus comentários e sugestões serão bem-vindos. Pode dirigir as suas mensagens para *geral@centroatlantico.pt*

Boa leitura,

Libório Manuel Silva

# ÍNDICE

ECONOMIA E FINANÇAS	11
MENSAGENS ESCRITAS	19
INTERNET	25
NÃO CONTACTÁVEL	29
UTILIZADOR INTENSIVO	35
SEGURANÇA E CONFIDENCIALIDADE	41
MODA	47
BATERIAS	53
INFLUÊNCIAS ELECTROMAGNÉTICAS	57
AO TELEFONE	63
EM MOVIMENTO	67
EM VIAGEM	73
NO CARRO	81
REGRAS DE ETIQUETA OU	
AS BOAS MANEIRAS E O TELEMÓVEL	87
• ONDE NUNCA DEVE TER O TELEFONE LIGADO	89
• ONDE PODE TER O TELEMÓVEL LIGADO MAS APENAS COM VIBRACALL	90
• O QUE DEVE SEMPRE FAZER	91
• O QUE NUNCA DEVE FAZER	92
ANEXOS	
• ACRÓNIMOS/ABREVIATURAS EM SMS	95
• TABELA DE INDICATIVOS DOS OPERADORES	99
• CONTACTOS DOS OPERADORES GSM	100
• WEBSITES DOS FABRICANTES DE TELEMÓVEIS	101
• FUNÇÕES SECRETAS	103



# Economia e Finanças

Independentemente de encarar a utilização do telemóvel como custo ou investimento, o propósito deste primeiro capítulo é o de lhe apresentar algumas ideias que poderão contribuir para que a sua factura mensal seja inferior ao que habitualmente paga.

Não sei se tem ideia, mas os Tribunais estão inundados de casos de facturas por pagar relativas à utilização de telemóvel. Como sempre acontece, ponderação e inteligência, podem impedir muitos dissabores.



# 1

Existem no mercado equipamentos (interfaces GSM ligadas à central telefónica) que encaminham automaticamente as suas chamadas, de linha fixa para chamadas móveis, e para a mesma rede GSM do destinatário, permitindo assim poupanças muito superiores a 50%.

Ou seja, você está, por exemplo, a ligar do seu telefone fixo de uma linha da PT para um número da Optimus. Esse equipamento usará a sua linha Optimus da central telefónica para fazer a ligação, mantendo-a desse modo ao mais baixo custo possível.

Assim, se a sua empresa faz muitas chamadas, e para diversas redes, deve possuir, pelo menos, um número de cada rede móvel, além dos números das redes fixas que entender necessárias além do da Portugal Telecom. O número de cartões a utilizar por operador GSM deve ser calculado com base no número máximo de chamadas (efectuadas + recebidas) em simultâneo previstas para esse operador.

## 2

Se perde a noção do tempo quando está ao telefone, então experimente programar o equipamento para tocar um bip a cada minuto da conversação.

## 3

Atenção que nem todos os números verdes ou azuis da rede fixa podem ser acedidos através de telemóveis. Isso acontece porque essas chamadas, para os destinatários, são mais caras que as chamadas provenientes da rede fixa.

# 4

Se faz muitas chamadas para um pequeno conjunto de pessoas, então informe-se junto do seu operador acerca dos descontos existentes nas chamadas para um número restrito de utilizadores.

# 5

Apesar da maioria das empresas não oferecer telemóveis a todos os seus colaboradores, esperam depois que estes façam chamadas profissionais dos seus equipamentos particulares!

A melhor solução para não pagar as chamadas de trabalho que faz é ter um telefone com suporte para dois números diferentes permitindo que as chamadas pessoais sejam separadas das profissionais (neste caso, uma factura vai para sua casa e a outra para a empresa) sem obrigar ao incómodo de transportar dois aparelhos. Para cada subscrição pode escolher o plano de preços mais adequado e activar os serviços que desejar.