

vivo VIVO, O MAIOR GRUPO EMPRESARIAL DE TELEFONIA MÓVEL DO HEMISFÉRIO SUL DIVULGA OS RESULTADOS CONSOLIDADOS DO TERCEIRO TRIMESTRE DE 2004 DA TELE CENTRO OESTE CELULAR PARTICIPAÇÕES S.A.

Brasília – Brasil, 28 de outubro de 2004 – Tele Centro Oeste Celular Participações S.A. – TCO (BOVESPA: TCOC3 (ON) / TCOC4 (PN); NYSE: TRO) anuncia hoje seus resultados consolidados do terceiro trimestre do ano de 2004 (3T04). As cotações de fechamento de 28 de outubro de 2004 foram: **TCOC3**: R\$ 12,29 / 1.000 ações, **TCOC4**: R\$ 8,41 / 1.000 ações e **TRO**: US\$ 9,00 / ADR (1 ADR = 3.000 ações PN). A TCO atua no Distrito Federal e em onze estados brasileiros, Acre, Amazonas, Amapá, Goiás, Maranhão, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Pará, Rondônia, Roraima e Tocantins, em 5,8 milhões de km² e para 32,4 milhões de habitantes, representando aproximadamente 18% da população brasileira.

DESTAQUES

R\$ milhões	3 T 04	2 T 04	Δ%	3 T 03	Δ%
Receita Operacional Líquida	578,0	560,9	3,0%	504,6	14,5%
Receita líquida dos serviços	497,5	472,6	5,3%	425,6	16,9%
Receita líquida de vendas de mercadorias	80,5	88,3	-8,8%	79,0	1,9%
Total dos Custos Operacionais	(330,3)	(316,6)	4,3%	(293,4)	12,6%
EBITDA	247,7	244,3	1,4%	211,2	17,3%
Margem EBITDA (%)	42,9%	43,6%	-0,7 p.p.	41,9%	1,0 p.p.
Depreciação e Amortização	(50,8)	(49,2)	3,3%	(55,0)	-7,6%
EBIT	196,9	195,1	0,9%	156,2	26,1%
Lucro Líquido	141,0	136,9	3,0%	114,1	23,6%
Lucro por ação (R\$ por mil ações)	0,36	0,35	3,0%	0,30	21,2%
Lucro por ADR (R\$)	1,09	1,06	3,0%	0,90	21,2%
N.º de ações (bilhões)	386,7	386,7	-	379,2	2,0%
Investimentos	140,1	106,2	31,9%	47,0	198,1%
Investimento como % da receita líquida	24,2%	18,9%	5,3 p.p.	9,3%	14,9 p.p.
Fluxo de Caixa Operacional	107,6	138,1	-22,1%	164,2	-34,5%
Clientes	5.307	4.901	8,3%	3.593	47,7%
Adições Líquidas	406	449	-9,6%	263	54,4%

A Tele Centro Oeste é controlada pela Telesp Celular Participações S.A. que em conjunto com Tele Leste Celular Participações S.A., Tele Sudeste Celular Participações S.A. e a Celular CRT Participações S.A, compõe os ativos da *Joint Venture* entre a Telefónica Móviles e a Portugal Telecom, atuando sobre a marca **VIVO, Top of Mind** no mercado brasileiro. Em outubro de 2004, o Grupo VIVO alcançou 25 milhões de clientes, consolidando sua liderança de mercado.



**HIGHLIGHTS
3T04**

- A base de clientes apresentou um crescimento de 47,7% e 8,3% quando comparado ao 3T03 e 2T04, respectivamente, acima da média das empresas, alcançando 5.307 mil clientes.
- As adições líquidas no 3T04 totalizaram 406 mil novos clientes, 54,4% acima das adições registradas no mesmo período do ano anterior.
- A base pós-pago da TCO cresceu 2,6% e a base pré-pago aumentou 63,1%, em relação ao 3T03.
- Churn decresceu 0,5 e 0,2 pontos percentuais, comparado com o 3T03 e 2T04, respectivamente.
- O ARPU do pós pago registrou um acréscimo de 2,5% e 3,0% comparado com o 3T03 e 2T04, respectivamente.
- Aumento de 17,3% no EBITDA entre 3T04 e 3T03. Margem EBITDA de 42,9% no trimestre, 1,0 ponto percentual superior ao 3T03.
- Lucro líquido de R\$ 141,0 milhões no 3T04, 23,6% acima ao registrado no 3T03.
- As receitas de dados vêm mantendo a tendência de crescimento, aumentando 51,2%, em relação ao 3T03, e representa 4,0% da receita líquida de serviços no 3T04 (3,1% no 3T03).
- Aumento da produtividade no 3T04 de 70,6% e de 12,8% em relação ao 3T03 e 2T04, respectivamente.



Desde o último trimestre de 2003, a TCO vem operando Internet Móvel em alta velocidade com sua rede CDMA 1xRTT que, ao final de setembro de 2004, já cobria o Distrito Federal, e mais 92 municípios, atingindo 50% da população na área 7 e 29 municípios atingindo 37% da população da área 8.

A TCO continua mantendo o foco nos serviços de transmissão de dados, implementando novos produtos, como o "VIVO Direto", solução de conexão rápida sobre celular que oferece função de comunicação para grupos pré-formatados de utilizadores, com mais cobertura, qualidade de voz, velocidade e novas funcionalidades.

Em setembro também foi introduzido no mercado o "VIVO Agenda", serviço inédito no Brasil que armazena com mais segurança as informações, permitindo salvar, recuperar ou transferir contatos da agenda do celular para um servidor da VIVO.

A VIVO lançou em 26 de outubro, inicialmente nas cidades de São Paulo, Rio de Janeiro e Curitiba, a tecnologia CDMA2000 1xEV-DO (*Evolution - Data Optimized*), tecnologia de acesso de Terceira Geração, segundo a União Internacional e Telecomunicações (UIT), cuja velocidade de transmissão de dados em altíssima velocidade - taxas de até 2,4 Megabits por segundo (Mbps) - permite o acesso, por meio de notebooks, PDAs e celulares, em tempo real, a serviços e aplicativos como e-mail, Internet, *downloads* de música e arquivos, além de *streaming* de vídeo e áudio.

**Base para
Apresentação
dos Resultados**

As operadoras do Serviço Móvel Pessoal (SMP) implementaram em 6 de julho de 2003, de acordo com as regras da Anatel, os Códigos de Seleção de Prestadora (CSP) para chamadas de longa distância nacional e internacional. Assim, as operadoras da TCP não dispõem mais de receitas de chamadas VC2 ou VC3 e atualmente obtêm receitas de uso de rede (interconexão – VUM) para completar essas chamadas.

Foi implementado, na mesma ocasião, também o *Bill & Keep* (B&K) parcial, no qual a remuneração pelo uso de rede local entre as operadoras de SMP só ocorrerá quando a proporção do tráfego entre elas exceder 55%, o que causa impacto na receita e custo de interconexão.

Algumas das informações divulgadas, relativas ao 2T04 e 3T03, podem ter sido reclassificadas, quando aplicável, para fins de comparabilidade. Os números apresentados estão sujeitos a diferenças, devido a arredondamento.



DESEMPENHO OPERACIONAL CONSOLIDADO

	3 T 04	2 T 04	Δ%	3 T 03	Δ%
Total de assinantes (mil)	5.307	4.901	8,3%	3.593	47,7%
Pós Pago	940	945	-0,5%	916	2,6%
Pré Pago	4.367	3.956	10,4%	2.677	63,1%
Market Share (*)	53,8%	55,0%	-1,2 p.p.	56,3%	-2,5 p.p.
Adições líquidas (mil)	406	449	-9,6%	263	54,4%
Pós Pago	(4)	(9)	-55,6%	24	n.a.
Pré Pago	410	458	-10,5%	239	71,5%
Market Share de adições líquidas (*)	42,6%	48,7%	-6,1 p.p.	47,6%	-5,0 p.p.
Penetração do mercado (*)	30,3%	27,4%	2,9 p.p.	19,9%	10,4 p.p.
SAC (R\$)	121	95	27,4%	70	72,9%
Churn mensal	1,8%	2,0%	-0,2 p.p.	2,3%	-0,5 p.p.
ARPU (em R\$/mês)	32,5	33,7	-3,6%	41,0	-20,7%
Pós Pago	89,5	86,9	3,0%	87,3	2,5%
Pré Pago	16,9	18,3	-7,7%	24,7	-31,6%
MOU Total (minutos)	84	91	-7,7%	102	-17,6%
Pós Pago	224	207	8,2%	189	18,5%
Pré Pago	50	59	-15,3%	70	-28,6%
Empregados	1.380	1.437	-4,0%	1.594	-13,4%
Produtividade (Cliente/empregado)	3.846	3.411	12,8%	2.254	70,6%

(*) fonte Anatel

Destaques Operacionais da TCO Consolidado

- A base de clientes da TCO cresceu 47,7% nos últimos 12 meses e 8,3% no trimestre. As adições líquidas no trimestre foram 54,4% superiores às registradas no 3T03, devido a maior agressividade comercial.
- A TCO apresentou uma participação de mercado das adições líquidas de 42,6% no 3T04, mantendo a liderança de mercado com um *market share* de 53,8%.
- O *churn* registrou 1,8%, com queda de 0,5 e 0,2 pontos percentuais frente ao 3T03 e 2T04, respectivamente, refletindo as iniciativas para fidelização de clientes, por exemplo, o "Overlay CDMA", que entre outras ações, oferece descontos para troca de aparelhos, com migração de tecnologia, aos clientes pós pago.
- O SAC registrou um acréscimo de 72,9% e 27,4% em relação ao 3T03 e 2T04 respectivamente, devido a maiores gastos com subsídios, comissões e publicidade, por força de menores barreiras de entrada praticadas pelo mercado.
- O ARPU *blended* foi R\$ 32,5, com redução de 20,7% em relação ao 3T03, impactado pela: (i) mudança negativa do *mix* em R\$ 4,7 (base de clientes pré-pago cresceu 63,1%, passando a representar 82,3% da base, comparado com 74,5% no 3T03) e pelo efeito do SMP (R\$ 1,6), (ii) queda no MOU entrante de 27,3% e (iii) maior incidência de bônus de minutos grátis. Normalizando pelos efeitos do *mix* e SMP, o decréscimo do ARPU *blended* seria de R\$ 2,2 ou 5,4%. Comparado com o 2T04, o ARPU *blended* recuou 3,6%, decorrente principalmente do decréscimo de 6,7% no MOU entrante do pré-pago.
- A eficiência da operação pode ser medida pelo aumento da produtividade no 3T04 de 70,6% e de 12,8% em relação ao 3T03 e 2T04, respectivamente.



DESEMPENHO OPERACIONAL - TCO - ÁREA 7

	3 T 04	2 T 04	Δ%	3 T 03	Δ%
Total de assinantes (mil)	4.179	3.890	7,4%	2.902	44,0%
Pós Pago	793	798	-0,6%	771	2,9%
Pré Pago	3.386	3.092	9,5%	2.131	58,9%
Market Share (*)	63,5%	65,2%	-1,7 p.p.	67,9%	-4,4 p.p.
Adições líquidas (mil)	289	321	-10,0%	214	35,0%
Pós Pago	(4)	(6)	-33,3%	24	n.a.
Pré Pago	293	327	-10,4%	190	54,2%
Market Share de adições líquidas (*)	47,0%	51,0%	-4,0 p.p.	55,9%	-8,9 p.p.
Penetração do mercado (*)	30,3%	37,6%	-7,3 p.p.	27,4%	2,9 p.p.

(*) fonte Anatel

Destaques Operacionais da Área 7

- No 3T04, o crescimento de clientes da área 7 foi de 44,0% comparado ao 3T03 e de 7,4% em relação ao 2T04, encerrando o trimestre com 4.179 mil clientes. As adições líquidas no trimestre foram 35,0% superiores às registradas no 3T03.
- A base pós-pago cresceu 2,9% quando comparada a 3T03, decorrente da estratégia da empresa em aumentar o seu foco no mercado corporativo. Na base de pré-pago, o crescimento durante o mesmo período foi de 58,9%.
- No 3T04, a área 7 da TCO foi responsável por uma participação de 47,0% nas adições líquidas em seus estados de atuação, onde estão presentes três operadoras móveis, mantendo a liderança de mercado com um *market share* de 63,5%, a maior participação de mercado das operadoras brasileiras.

DESEMPENHO OPERACIONAL - NBT - ÁREA 8

	3 T 04	2 T 04	Δ%	3 T 03	Δ%
Total de assinantes (mil)	1.129	1.011	11,7%	691	63,4%
Pós Pago	147	147	0,0%	145	1,4%
Pré Pago	982	864	13,7%	546	79,9%
Market Share (*)	34,4%	34,3%	0,1 p.p.	32,8%	1,6 p.p.
Adições líquidas (mil)	117	128	-8,3%	49	138,8%
Pós Pago	0	(3)	n.a.	-	-
Pré Pago	117	131	-10,7%	49	138,8%
Market Share de adições líquidas (*)	34,6%	43,8%	-9,2 p.p.	28,8%	5,8 p.p.
Penetração do mercado (*)	19,7%	17,7%	2,0 p.p.	12,9%	6,8 p.p.

(*) fonte Anatel

Destaques Operacionais da Área 8

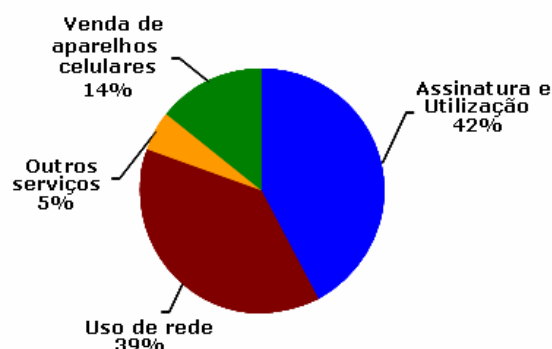
- No 3T04, o crescimento da base de clientes na área 8 foi de 63,4% e 11,7% em relação ao 3T03 e 2T04, respectivamente, encerrando o trimestre com 1.129 mil clientes. As adições líquidas no trimestre foram 138,8% às registradas no 3T03.
- No trimestre, a área 8 da TCO foi responsável por uma participação de 34,6% nas adições líquidas em seus estados de atuação, fazendo com que o *market share* permanecesse estável.



RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA

	Legislação Societária				
	3 T 04	2 T 04	Δ%	3 T 03	Δ%
R\$ milhões					
Assinatura e Utilização	255,3	237,5	7,5%	209,9	21,6%
Uso de rede	215,0	210,3	2,2%	199,0	8,0%
Outros serviços	27,2	24,8	9,7%	16,7	62,9%
Receita de serviços de telecom.	497,5	472,6	5,3%	425,6	16,9%
Venda de aparelhos celulares	80,5	88,3	-8,8%	79,0	1,9%
Receita líquida total	578,0	560,9	3,0%	504,6	14,5%

Composição Receitas Operacionais Acumulado 2004



Composição Receitas Operacionais Acumulado 2003


Receita Líquida de Serviços

No 3T04 a receita líquida de serviços da Companhia foi de R\$ 497,5 milhões, um crescimento de 16,9% e 5,3%, em relação ao 3T03 e 2T04, respectivamente. O aumento da receita é resultado do crescimento do parque médio de 47,5% em relação ao 3T03, que por sua vez é parcialmente compensado pela maior incidência de promoções (bônus de minutos), pelo maior *mix* de clientes pré-pago na base (82% no 3T04 e 75% no 3T03) e pelo efeito SMP (*Bill & Keep* e CSP).

Receitas de Dados

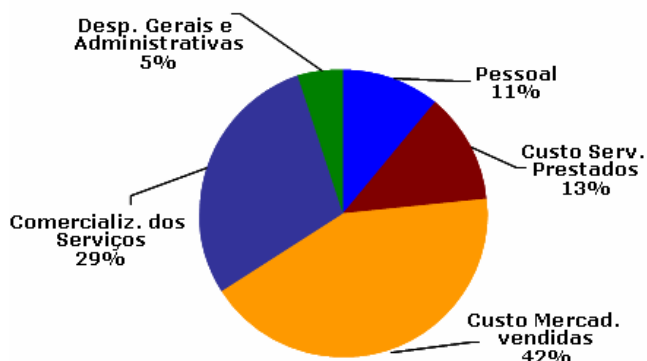
As receitas de dados aumentaram 51,2% e 6,1%, em relação ao 3T03 e 2T04, respectivamente, representando 4,0% da receita líquida de serviços no 3T04 (3,1% no 3T03). Este incremento vem ocorrendo em função da popularização, do acesso e uso desses serviços. O SMS representou no trimestre 95,2% da receita de dados. A média mensal de envio de SMS no 3T04 foi de aproximadamente 38 milhões, 45% maior que a média do mesmo período de 2003.



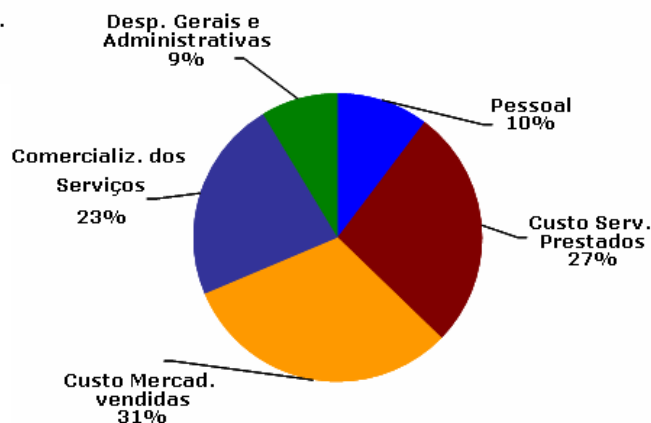
CUSTOS OPERACIONAIS

<i>R\$ milhões</i>	Legislação Societária				
	3 T 04	2 T 04	Δ%	3 T 03	Δ%
Pessoal	(37,4)	(33,0)	13,3%	(29,9)	25,1%
Custo dos serviços prestados	(41,9)	(47,6)	-12,0%	(77,7)	-46,1%
Meios de conexão	(4,4)	(6,1)	-27,9%	(9,7)	-54,6%
Interconexão	(16,3)	(22,3)	-26,9%	(28,1)	-42,0%
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(4,3)	(4,2)	2,4%	(3,6)	19,4%
Fistel e outras taxas e contribuições	(4,1)	(2,3)	78,3%	(22,0)	-81,4%
Serviços de terceiros	(9,4)	(9,8)	-4,1%	(11,1)	-15,3%
Outros	(3,4)	(2,9)	17,2%	(3,2)	6,3%
Custo de mercadorias vendidas	(141,1)	(127,1)	11,0%	(91,1)	54,9%
Comercialização dos serviços	(97,3)	(82,8)	17,5%	(66,0)	47,4%
Provisão para devedores duvidosos	(23,0)	(9,4)	144,7%	(13,9)	65,5%
Serviços de terceiros	(69,9)	(69,2)	1,0%	(42,1)	66,0%
Outros	(4,4)	(4,2)	4,8%	(10,0)	-56,0%
Despesas gerais e administrativas	(17,2)	(18,0)	-4,4%	(24,6)	-30,1%
Outras receitas (despesas) operacionais	4,6	(8,1)	n.a.	(4,1)	n.a.
Total dos custos antes deprec./amort.	(330,3)	(316,6)	4,3%	(293,4)	12,6%
Depreciação e amortização	(50,8)	(49,2)	3,3%	(55,0)	-7,6%
Total dos custos operacionais	(381,1)	(365,8)	4,2%	(348,4)	9,4%

Composição Custos Operacionais 3T04

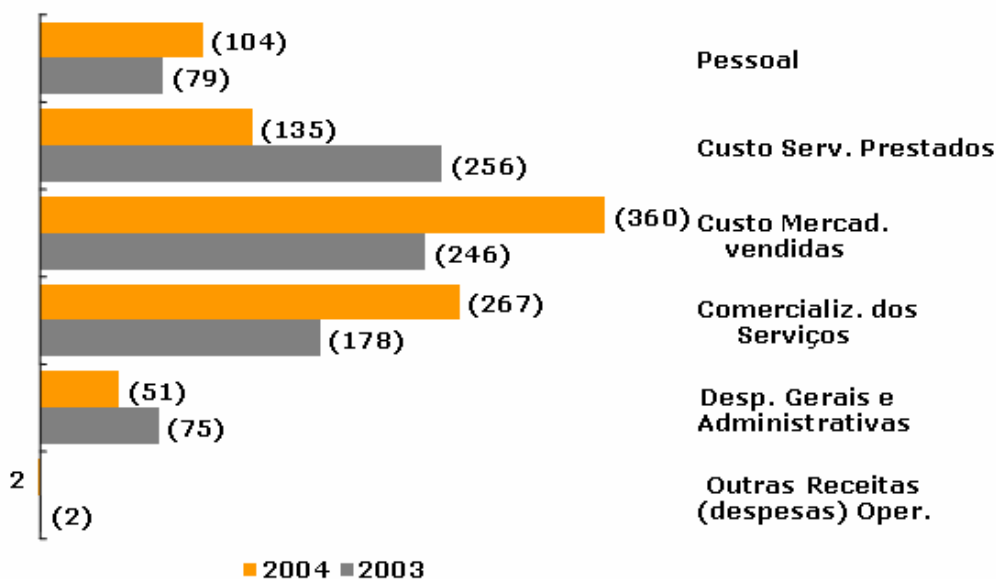


Composição Custos Operacionais 3T03



- Custo de Pessoal** O custo de pessoal no 3T04 aumentou 25,1% em relação ao mesmo período do ano anterior. Este aumento deveu-se ao acordo coletivo assinado em novembro de 2003, que aprovou um aumento de salário de 7,5, indenizações e adicionais legais. Quando comparado com o 2T04, o aumento decorre fundamentalmente da revisão da provisão de participação no resultado.
- Custo dos Serviços Prestados** No 3T04, o custo dos serviços prestados da TCO reduziu 46,1%, comparado ao 3T03, motivado pelas quedas nos custos de meios de conexão, de interconexão e das taxas diversas.
- Custo das Mercadorias Vendidas** No trimestre, o custo de mercadorias vendidas da Companhia registrou um aumento de 54,9% em comparação ao 3T03, devido a intensa atividade comercial e foco nos programas de troca de aparelhos TDMA por CDMA, pela mudança de tecnologia.
- Comercialização dos Serviços** A despesa com comercialização dos serviços registrada no 3T04 aumentou 47,4%, decorrente do maior número de ativações. Quando comparada com o 2T04, a elevação de 17,5% foi impactada pela evolução na provisão para devedores duvidosos.
- Inadimplência** No 3T04, a provisão para devedores duvidosos (PDD) de R\$ 23,0 milhões, incluiu o estorno de reversão da provisão efetuada no 1T04 de R\$ 4,2 milhões. O 2T04 está impactado pela reversão de ajustes não recorrentes de R\$ 7,1 milhões, relativos aos acertos de contestações de interconexão. A PDD devidamente normalizada apresentaria um aumento de 13,9% (2,4% da receita bruta).
- EBITDA** No trimestre, o EBITDA (lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização) da TCO foi de R\$ 247,7 milhões, superior em 17,3% comparado ao 3T03, representando uma margem de 42,9%, apesar da forte atividade comercial, decorrente do ambiente competitivo, onde as barreiras de entrada reduziram substancialmente.
- Depreciação e Amortização** A redução de 7,6% na depreciação, em relação ao 3T03, é causada pelo efeito da adequação da vida útil de alguns ativos e das benfeitorias. O aumento de 3,3% em comparação ao 2T04 é decorrente dos investimentos que estão sendo realizados.

Custos Operacionais Acumulado Ano - R\$ MM



RESULTADO FINANCEIRO

	Legislação Societária				
	3 T 04	2 T 04	Δ%	3 T 03	Δ%
<i>R\$ milhões</i>					
Receita Financeira	42,0	37,6	11,7%	47,9	-12,3%
Variação Cambial / Variação Monetária	-	0,1	n.a.	(6,3)	n.a.
Outras receitas financeiras	43,6	43,1	1,2%	56,6	-23,0%
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	(1,6)	(5,6)	-71,4%	(2,4)	-33,3%
Despesas Financeiras	(19,7)	(23,4)	-15,8%	(19,9)	-1,0%
Variação Cambial / Variação Monetária	4,0	(19,3)	n.a.	0,4	900,0%
Outras despesas financeiras	(10,7)	(13,3)	-19,5%	(17,5)	-38,9%
Ganhos (Perdas) com derivativos	(13,0)	9,2	n.a.	(2,8)	364,3%
Resultado Financeiro	22,3	14,2	57,0%	28,0	-20,4%

Resultado Financeiro

O resultado financeiro no 3T04 apresentou uma melhora de R\$ 8,1 milhões quando comparado com o 2T04 principalmente em função da mudança na tributação do Pis e da Cofins sobre receitas financeiras que, a partir de agosto deste ano passou a incidir somente sobre ganhos com derivativos e Juros Sobre Capital Próprio (R\$ 4,0 milhões). No 2T04, todas as receitas financeiras eram tributadas. Outro efeito ocorrido na TCO neste período foi o aumento das receitas com aplicações financeiras (R\$ 3,3 milhões). A apreciação do real frente ao dólar apresentada no trimestre gerou um ganho na variação cambial sobre empréstimos compensada por uma perda nas operações de derivativos.

Lucro Líquido

O lucro líquido no trimestre foi de R\$ 141,0 milhões, 23,6% e 3,0% superior ao 3T03 e 2T04 respectivamente (Tabela -1).



EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS

Credores (R\$ milhões)	MOEDA			
	R\$	US\$	URTJLP(*)	UMBND(**)
Instituições financeiras	16,8	103,4	138,4	13,0
Total	16,8	103,4	138,4	13,0
Taxas do câmbio utilizadas	-	2,8586	-	-
Cronograma de pagamento - LP				
2006	0,6	23,9	12,8	1,0
2007	2,6	28,9	37,3	3,8
após 2006	13,2	0,0	36,3	4,2
Total	16,4	52,8	86,4	9,0

ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO

	30/set/04	30/jun/04
Curto Prazo	107,0	109,6
Longo Prazo	164,6	182,1
Total do endividamento	271,6	291,7
Disponibilidades	(1.042,0)	(1.005,6)
Derivativos	17,1	4,5
Dívida Líquida	(753,3)	(709,4)

(*) Unidade de Referência da Taxa de Juros de Longo Prazo do BNDES.

(**) A UMBND é uma unidade monetária preparada pelo BNDES, composta por uma cesta de moedas estrangeiras, cuja principal e o dólar americano, razão pela qual a sociedade e suas controladas a consideram como US\$.

Endividamento

Em 30 de setembro de 2004, a dívida com empréstimos e financiamentos da TCO somava R\$ 271,6 milhões (R\$ 291,7 milhões em 30 de junho de 2004) sendo 93,8% denominada em moeda estrangeira. A empresa faz contratos de derivativos (*hedge* cambial) para proteger 100% de sua dívida contra a volatilidade do câmbio. Esse endividamento foi compensado pelos recursos disponíveis em caixa e aplicações financeiras (R\$ 1.042,0 milhões) e pelos ativos e passivos de derivativos (R\$ 17,1 milhões a pagar), resultando numa posição líquida de caixa de R\$ 753,3 milhões, 6,2% acima do 2T04. Ao final do 3T04, a dívida de curto prazo representava 39,4% da dívida total.

CAPEX

	3T04	2T04	3T03	Acumulado	
				2004	2003
Rede	102,2	100,4	20,8	222,9	69,6
Outros	37,9	5,8	26,2	65,2	47,3
Total	140,1	106,2	47,0	288,1	116,9
Percentual da Receita Líquida	24,2%	18,9%	9,3%	18,0%	8,3%

Investimentos (Capex)

No 3T04, foram investidos R\$ 140,1 milhões no imobilizado, principalmente, em projetos de melhorias e de expansão da capacidade dos serviços prestados. O período também foi marcado pelo investimento relativo à implantação de novas redes sobrepostas de tecnologia CDMA 1xRTT. No ano, o CAPEX representou 18,0% da receita líquida.



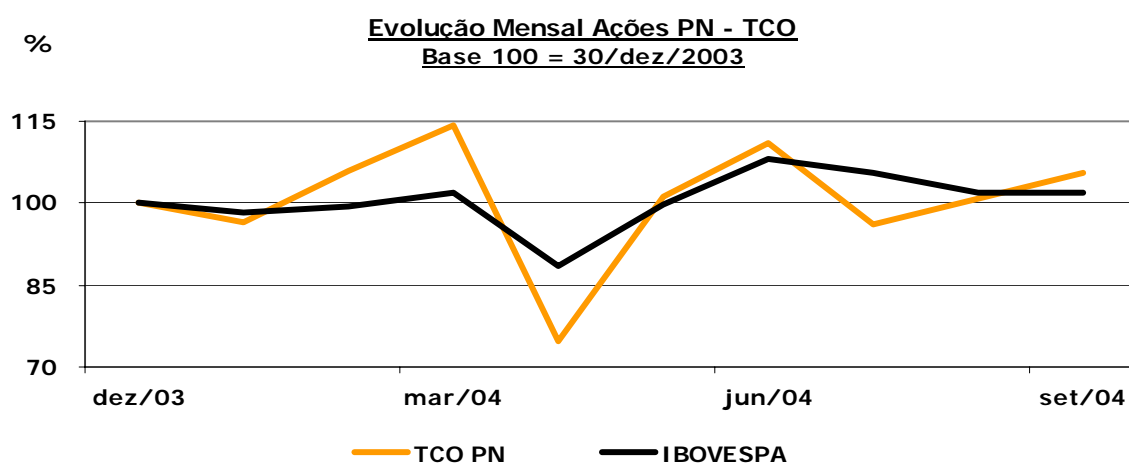
Fluxo de Caixa Operacional

O fluxo de caixa operacional positivo evidencia que a TCO possui recursos gerados pelas operações, suficientes para operacionalizar seu programa de investimento de capital, atingindo R\$ 107,6 milhões no trimestre

Mercado de Capitais

No 3T04, as ações ordinárias (ON) e preferenciais (PN) da TCO valorizaram 1,9% e 2,4% respectivamente, enquanto o índice Bovespa obteve ganho de 9,9%. Ao longo do período, as ações preferenciais da Companhia, tiveram presença em 100% dos pregões, com um volume financeiro médio diário negociado de R\$ 8,6 milhões, contra R\$ 5,6 milhão em igual período de 2003.

Os ADRs nível II da TCO apresentaram valorização de 11,2% durante o trimestre, ante uma queda 3,4% no índice Dow Jones. O volume médio diário de ADRs TCO negociados na NYSE durante o 3T04 foi de US\$ 1,9 mil, contra US\$ 1,2 mil no 3T03.

**Eventos Subsequentes**

- Foi concluída em 8 de outubro de 2004, a Oferta Pública de Ações Voluntária (OPA) para aquisição das ações preferenciais da Tele Centro Oeste Participações S.A. (TCO) pela TCP. A quantidade de ações ofertadas no leilão da OPA superou o número máximo a ser adquirido pela TCP (84.252.534.000). Considerando este fato, cada acionista que aderiu à OPA teve, em razão do rateio, para cada ação ofertada, 0,5547 ações preferenciais de emissão da TCO adquiridas pela Companhia. Após a OPA, a TCP passou a deter 32,76% do total das ações preferenciais da TCO, representando um aumento de 28,86% para 50,65% de participação da TCP no capital social total da TCO.
- A VIVO fechou acordo operacional com a CTBC, operadora do Grupo Algar, que permitirá oferecer *roaming* digital em tecnologia CDMA 1x aos seus clientes em 40 cidades localizadas basicamente no Triângulo Mineiro e norte do Estado de São Paulo.

Maiores informações sobre as operações acima podem ser encontradas em nosso site: www.vivo.com.br/ri



Responsabilidade Social

- Foi lançado no dia 4 de outubro, com o apoio do Instituto VIVO, o programa "VIVO Voluntário", que tem como objetivos estimular a solidariedade e integrar os colaboradores, e assim disseminar conceitos e práticas de Responsabilidade Social.

O Instituto também vem solidificando suas iniciativas, e entre outras ações, firmou parceria com as Organizações Rômulo Maiorana - ORM, apoiando a nova fase do projeto Cultura Itinerante, que promove a divulgação da cultura musical paraense nos principais municípios do Estado.

Premiações e Reconhecimentos

- A VIVO conquistou em agosto o "Top RH 2004", concedido pela Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing do Brasil (ADVB), reconhecendo os esforços para oferecer aos colaboradores o melhor "tratamento" no que se refere aos cuidados com a saúde.
- A marca VIVO também conquistou em setembro dois dos mais importantes prêmios do Reino Unido e o que atrai mais atenção no mundo dos negócios: "Design Effectiveness Award: Brand Identity over £100000" e "UK Trade & Investment Award", concedidos pela *DBA - Design Business Association*.

Tabelas que seguem:

Tabela 1: Demonstrações dos Resultados Consolidados da TCO.

Tabela 2: Balanços Patrimoniais Consolidados da TCO.

VIVO – Relações com Investidores

Charles E. Allen
Ana Beatriz Batalha
Reinaldo A. Araújo
Antonio Sergio M. Botega

Carlos Alberto B. Lazar
Maria Carolina de F. Gonçalves
Maria Ednéia Pinto

Telefone: +55 11 5105-1172

Email: ri@vivo.com.br

Informações disponíveis no website: <http://www.vivo.com.br/ri>

O presente relatório de desempenho contém previsões acerca de eventos futuros. Tais previsões não constituem fatos ocorridos no passado e refletem apenas expectativas dos administradores da companhia. Os termos "antecipa", "acredita", "estima", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "projeta", "objetiva", bem como outros termos similares, visam identificar tais previsões as quais evidentemente envolvem riscos ou incertezas previstas ou não pela companhia. Portanto, os resultados futuros das operações da companhia podem diferir das atuais expectativas e o leitor não deve se basear exclusivamente nas posições aqui realizadas. Estas previsões emitem a opinião unicamente na data em que são feitas e a companhia não se obriga a atualizá-las à luz de novas informações ou de seus desdobramentos futuros.



TABELA 1: DEMONSTRAÇÕES DOS RESULTADOS CONSOLIDADOS

R\$ milhões	Legislação Societária			Acumulado em:	
	3 T 04	2 T 04	3 T 03	2004	2003
Receita bruta	769,5	740,6	639,4	2.129,7	1.781,9
Receita de Serviços	650,5	613,4	537,3	1.799,2	1.546,1
Receita de aparelhos	119,0	127,2	102,1	330,5	235,8
Deduções - Impostos e outros	(191,5)	(179,7)	(134,8)	(528,2)	(375,5)
Receita Líquida	578,0	560,9	504,6	1.601,5	1.406,4
Receita de Serviços	497,5	472,6	425,6	1.374,5	1.222,5
Receita de aparelhos	80,5	88,3	79,0	227,0	183,9
Custos Operacionais	(330,3)	(316,6)	(293,4)	(915,3)	(835,3)
Pessoal	(37,4)	(33,0)	(29,9)	(104,0)	(78,7)
Custo dos Serviços	(41,9)	(47,6)	(77,7)	(135,0)	(255,9)
Custo dos aparelhos	(141,1)	(127,1)	(91,1)	(360,0)	(245,6)
Despesas com vendas	(97,3)	(82,8)	(66,0)	(267,4)	(177,9)
Despesas Gerais e Administrativas	(17,2)	(18,0)	(24,6)	(50,6)	(75,4)
Outras receitas (despesas) operacionais	4,6	(8,1)	(4,1)	1,7	(1,8)
EBITDA	247,7	244,3	211,2	686,2	571,1
Margem EBITDA %	42,9%	43,6%	41,9%	42,8%	40,6%
Depreciação e Amortizações	(50,8)	(49,2)	(55,0)	(151,8)	(151,3)
EBIT	196,9	195,1	156,2	534,4	419,8
Resultado Financeiro Líquido	22,3	14,2	28,0	50,8	94,5
Receitas/despesas não operacionais	0,2	(0,1)	(3,9)	(2,1)	(2,8)
Impostos	(78,4)	(70,8)	(64,1)	(202,4)	(179,3)
Participação dos minoritários	0,0	(1,5)	(2,1)	(3,2)	(6,0)
Lucro do período	141,0	136,9	114,1	377,5	326,2



TABELA 2: BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

R\$ milhões

ATIVO	30-set-04	30-jun-04
Circulante	1.879,4	1.890,3
Disponibilidade	1.042,0	1.005,6
Contas a receber, líquida	430,0	441,5
Estoque	113,8	131,7
Tributos diferidos e a recuperar	243,9	246,3
Operações com derivativos	-	0,3
Outros ativos	49,7	64,9
Realizável a Longo Prazo	489,5	504,4
Operações com derivativos	-	0,6
Tributos diferidos e a recuperar	449,9	467,3
Outros ativos	39,6	36,5
Permanente	1.056,3	971,1
Investimentos	3,4	3,8
Imobilizado	1.029,3	942,7
Diferido	23,6	24,6
Total do Ativo	3.425,2	3.365,8
PASSIVO		
Circulante	679,6	757,7
Fornecedores e Consignações	295,0	368,7
Impostos, taxas e contribuições	85,3	102,1
Juros sobre o capital próprio	132,5	132,4
Empréstimos e financiamento	107,0	109,6
Provisão para contingências	4,7	2,4
Operações com derivativos	9,7	3,4
Outras obrigações	45,4	39,1
Exigível a Longo Prazo	301,4	305,0
Empréstimos e financiamento	164,6	182,1
Provisão para contingências	126,0	117,5
Operações com derivativos	7,4	2,0
Outras obrigações	3,4	3,4
Patrimônio Líquido	2.444,1	2.303,0
Recursos Capitalizáveis	0,1	0,1
Total do Passivo	3.425,2	3.365,8



GLOSSÁRIO

Termos Financeiros:

CAPEX – (*capital expenditure*) investimento de capital
EBIT = Resultado operacional antes de juros e impostos.
EBITDA = Resultado operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização.
PDD – provisão para devedores duvidosos. Conceito contábil que mede a provisão feita para a contas de contas a receber com valores vencidos há mais de 90 dias
PL – patrimônio líquido
Capital Circulante = Ativo Circulante – Passivo Circulante
Capital de giro = Capital circulante – dívida líquida
Dívida líquida = Dívida bruta – caixa – aplicações financeiras – títulos – operações ativas com derivativos + operações passivas com derivativos
Dívida / EBITDA – índice que avalia a capacidade da Companhia de pagar sua dívida com geração de caixa operacional no período de um ano
Endividamento = Dívida líquida / (Dívida líquida + PL) – índice que mede a alavancagem financeira da Companhia
Fluxo de caixa operacional = EBITDA – CAPEX .
Margem EBITDA = EBITDA/ Receita Operacional Líquida.
Subsídio = (receita líquida de mercadorias – custo de mercadorias vendidas + descontos dados por fornecedores) / adições brutas

Tecnologia e Serviços

1xRTT - (*1x Radio Transmission Technology*) - É a tecnologia CDMA 2000 1x que, segundo a UIT (União Internacional de Telecomunicações), e de acordo com as regras do IMT-2000, é Tecnologia 3G (terceira Geração).
CDMA – (*Code Division Multiple Access*) – Acesso múltiplo por Divisão de Código. Tecnologia de interface aérea para redes celulares baseadas em espalhamento espectral do sinal de rádio e divisão de canais no domínio dos códigos.
CDMA 2000 1xEV-DO – Tecnologia de acesso da 3ª Geração com velocidade de transmissão de dados de até 2,4 Megabits por segundo
CSP – **Código de Seleção de Prestadora**
SMP – **Serviços Móvel Pessoal**
SMS – *Short Message Service* – Serviço de mensagens curtas de texto para aparelhos celulares, possibilitando o envio e recebimento de mensagens alfanuméricas.
WAP – *Wireless Application Protocol* é um protocolo aberto e padronizado iniciado em 1997, que permite o acesso a servidores Internet através de equipamento específico, *Gateway WAP* no operador e terminais com *browser WAP* dos clientes. O WAP suporta linguagem específica (WML) e aplicações no telefone (*WML script*).
ZAP – Serviço que permite acesso rápido à Internet sem fio, através do computador, *notebook* ou *palmtop*, utilizando a tecnologia CDMA 1xRTT.

Indicadores operacionais:

ARPU (*Average Revenue per user*) – Receita média por usuário por mês – Receita líquida de serviços por mês/ média mensal de clientes do período
ARPU pós-pago – ARPU dos usuários do serviço pós-pago
ARPU pré-pago – ARPU dos usuários do serviço pré-pago
Clientes – número de linhas móveis em serviço
MOU (*minutes of use*) – média mensal, em minutos, do tráfego por cliente = (Total de minutos originados + minutos entrantes) / média mensal de clientes do período
MOU pós-pago – MOU dos usuários do serviço pós-pago
MOU pré-pago – MOU dos usuários do serviço pré-pago
SAC - custo de aquisição por cliente = (70% despesas c/ marketing + custos da rede de distribuição + subsídios de aparelhos) / adições brutas.
VC1 – **Chamadas locais**
VC2 – **Chamadas para fora da sua área e dentro do Estado**
VC3 – **Chamadas para fora do Estado**
Adições brutas – total de novos clientes adquiridos no período
Adições líquidas = adições brutas – baixas de clientes
Blended ARPU – ARPU da base total de clientes (pré-pagos + pós-pagos)
Churn rate – taxa percentual que mede o número de clientes desligados da base de clientes durante um determinado período de tempo, em relação ao número médio de clientes ativos no mesmo período = nº de baixas do período/ ((clientes do início do período + clientes ao final do período)/2)
Market share: participação do mercado estimado = nº de clientes da Companhia / nº de clientes da área de atuação
Market share de adições líquidas: participação adições líquidas estimadas na área de atuação
Penetração do mercado = nº de clientes da companhia + nº de clientes estimado das concorrentes) / cada 100 habitantes da área de atuação da Companhia
Produtividade = número de clientes / empregados próprios

