

**vivo** VIVO, O MAIOR GRUPO EMPRESARIAL DE TELEFONIA MÓVEL DO HEMISFÉRIO SUL, DIVULGA OS RESULTADOS CONSOLIDADOS DO QUARTO TRIMESTRE E DO ANO DE 2004 DA TELESP CELULAR PARTICIPAÇÕES S.A.

**São Paulo - Brasil, 18 de fevereiro de 2005** – Telesp Celular Participações S.A. (TCP) (Bovespa: TSPP3 (ON) / TSPP4 (PN); NYSE: TCP), anuncia hoje seus resultados consolidados do quarto trimestre e do ano de 2004 (4T04 e 2004). As informações operacionais e financeiras da Companhia, exceto quando indicado de outra forma, são apresentadas em reais, conforme a legislação societária. As cotações de fechamento de 17 de fevereiro de 2005 foram: **TSPP3**: R\$ 5,50 / 1.000 ações, **TSPP4**: R\$ 7,75 / 1.000 ações e **TCP**: US\$ 7,52 (1 ADR = 2.500 ações PN). A TCP é uma das companhias do maior grupo empresarial de telefonia móvel do hemisfério sul e controla: (i) 100% do capital da Telesp Celular S.A. (TC); (ii) 100% do capital da Global Telecom S.A. (GT); e (iii) 90,2% do capital votante (51,4% do capital total), excluindo as ações em tesouraria, da Tele Centro Oeste Celular Participações S.A. (TCO).

## DESTAQUES

R\$ milhões	4 T 04	3 T 04	Δ%	4 T 03	Δ%
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>1.953,2</b>	<b>1.829,9</b>	<b>6,7%</b>	<b>1.877,3</b>	<b>4,0%</b>
Receita líquida dos serviços	1.596,9	1.552,1	2,9%	1.495,3	6,8%
Receita líquida de vendas de mercadorias	356,3	277,8	28,3%	382,0	-6,7%
<b>Total dos Custos Operacionais</b>	<b>(1.340,9)</b>	<b>(1.197,1)</b>	<b>12,0%</b>	<b>(1.255,4)</b>	<b>6,8%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>612,3</b>	<b>632,8</b>	<b>-3,2%</b>	<b>621,9</b>	<b>-1,5%</b>
Margem EBITDA (%)	31,3%	34,6%	-3,3 p.p.	33,1%	-1,8 p.p.
<b>Depreciação e Amortização</b>	<b>(355,0)</b>	<b>(323,8)</b>	<b>9,6%</b>	<b>(335,8)</b>	<b>5,7%</b>
<b>EBIT</b>	<b>257,3</b>	<b>309,0</b>	<b>-16,7%</b>	<b>286,1</b>	<b>-10,1%</b>
<b>Resultado do Período</b>	<b>(234,7)</b>	<b>(152,9)</b>	<b>53,5%</b>	<b>(177,5)</b>	<b>32,2%</b>
Prejuízo por ação (R\$ por mil ações)	(0,20)	(0,13)	53,5%	(0,15)	32,2%
Prejuízo por ADR (R\$)	(0,50)	(0,33)	53,5%	(0,38)	32,2%
N.º de ações (bilhões)	1.171,8	1.171,8	-	1.171,8	-
<b>Investimentos</b>	<b>504,5</b>	<b>442,1</b>	<b>14,1%</b>	<b>452,5</b>	<b>11,5%</b>
Investimento como % da receita líquida	25,8%	24,2%	1,6 p.p.	24,1%	1,7 p.p.
<b>Fluxo de Caixa Operacional</b>	<b>107,8</b>	<b>190,7</b>	<b>-43,5%</b>	<b>169,4</b>	<b>-36,4%</b>
<b>Clientes</b>	<b>17.631</b>	<b>16.363</b>	<b>7,7%</b>	<b>13.298</b>	<b>32,6%</b>
Adições Líquidas	1.268	833	52,2%	1.624	-21,9%

A Telesp Celular Participações S.A. (controladora da Tele Centro Oeste Celular Participações S.A.) é uma das companhias que, em conjunto com a Tele Leste Celular Participações S.A., Tele Sudeste Celular Participações S.A. e a Celular CRT Participações S.A., compõem os ativos da *Joint Venture* entre a Portugal Telecom e a Telefónica Móviles, atuando sob a marca **VIVO, Top of Mind** no mercado brasileiro. Em dezembro de 2004, o Grupo VIVO alcançou 26,5 milhões de clientes, consolidando sua liderança de mercado.



Diretoria de Relações com Investidores  
Avenida Dr. Chucri Zaidan, 860 - 6º andar  
04583-110 - Morumbi - São Paulo - SP

**HIGHLIGHTS DA  
TCP 4T04**

- Primeira operadora celular **3G** da América Latina. Um importante instrumento para a estratégia de inovação da empresa; possível devido à tecnologia CDMA2000 1xEV-DO.
- **Liderança** absoluta em inovação e diversidade de serviços lançados. Sucesso na estratégia de **diferenciação** frente a competição com o lançamento de serviços inovadores como o “VIVO Encontra” e “VIVO Agenda”.
- Êxito no foco ao **mercado corporativo** e de alto valor. VIVO Empresas completa 1 ano com mais de 1,5 milhão de clientes.
- Na comparação ano a ano, a **base de clientes** da TCP aumentou 32,6% e em relação ao trimestre anterior, 7,7%, atingindo 17.631 mil clientes.
- As **adições líquidas** em 2004 totalizaram 4.333 mil novos clientes, 44,7% acima do ano anterior, consolidando a posição de liderança da marca VIVO.
- A TCP registrou novamente um aumento na sua **base de clientes pós pago** no 4T04, com crescimento de 5,1% e 2,1% em relação ao 4T03 e 3T04, respectivamente.
- **SAC** apresentou uma redução de 11,3%, comparado com o 3T04, refletindo o aumento das barreiras de entrada para clientes pré pago, apesar da forte competição e das campanhas voltadas para diferentes segmentos de mercado.
- **Churn** mensal de 1,6% em 2004 decresceu 0,3 p.p., demonstrando o êxito das campanhas de retenção de clientes.
- O **EBITDA** de R\$ 2.588,8 milhões no ano representa um acréscimo de 3,4% em relação a 2003. **Margem EBITDA** de 2004 de 35,3%, apesar de estar operando em um dos mercados mais competitivos do mundo e que oferece um alto potencial de crescimento.
- Redução do **prejuízo acumulado** da TCP em 19,9% quando comparado com o ano anterior, totalizando R\$ 490,2 milhões.
- Crescimento sustentado da **receita de dados**, que aumentaram 75,3% na comparação ano a ano, representando 4,6% da receita líquida de serviços em 2004 (de terminais habilitados).

**Política de  
Qualidade**

Dentre os objetivos estratégicos foi implantada a gestão de processos que resultou na **certificação ISO 9001:2000** da Empresa. Esta política é alinhada a “**Missão**” expressa pelo Presidente: *“Satisfazer e fidelizar os clientes por meio da qualidade e inovação de nossos produtos e serviços, oferecidos por profissionais comprometidos e capacitados. Manter a liderança com crescimento rentável, gerando valor para os acionistas e buscando a melhoria permanente dos processos e resultados. Consolidar a imagem de Empresa que contribui para o desenvolvimento da sociedade.”*



**Canais de Distribuição**

Em 31 de dezembro de 2004, a TCP possuía 209 pontos de venda próprios, além de contar com uma eficiente rede de credenciados, exclusivos ou não, com cerca de 5.441 pontos de atendimento, capacitados para comercializar serviços e aparelhos, colocando a Empresa também na liderança em número de canais de distribuição.

**Cobertura e Inovação Tecnológica**

A tecnologia 1xRTT teve em 2004 um grande avanço em sua cobertura.

Lançada em outubro de 2004, inicialmente nas cidades de São Paulo, Rio de Janeiro e Curitiba, a tecnologia CDMA2000 1xEV-DO (Evolution - Data Optimized), de acesso de Terceira Geração, segundo a União Internacional e Telecomunicações (UIT), cuja 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.

A TCP continua implementando novos e inovadores produtos e serviços de transmissão de dados. Lançado em outubro, o "VIVO Encontra", visa trazer conveniência e segurança para os usuários, por meio de uma solução que faz utilização de satélites GPS e Estações Rádio Base (ERBs), da rede CDMA2000 1x da VIVO, oferecendo resultados com precisão de 5 a 50 metros, em três aplicativos: "VIVO Localiza" (serviço de localização de pessoas), "VIVO Aqui Perto" (aplicativo desenvolvido para procurar estabelecimentos comerciais) e "VIVO Onde Estou?" (indica a localização do celular, com logradouro, número, bairro e cidade do próprio usuário). Outro destaque da Companhia foi o lançamento do "VIVO Agenda", serviço inédito no Brasil, que armazena com mais segurança às informações de contato da agenda de celular.

**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 obtém receitas de uso de rede (interconexão – VU-M) 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 3T04 e 4T03, podem ter sido reclassificadas, quando aplicável, para fins de comparabilidade. Os números apresentados estão sujeitos a diferenças, devido a arredondamento.



**DESEMPENHO OPERACIONAL CONSOLIDADO - TCP**

	4 T 04	3 T 04	Δ%	4 T 03	Δ%	Acumulado em:		
						2004	2003	Δ%
<b>Total de assinantes (mil)</b>	<b>17.631</b>	<b>16.363</b>	<b>7,7%</b>	<b>13.298</b>	<b>32,6%</b>	<b>17.631</b>	<b>13.298</b>	<b>32,6%</b>
Pós Pago	2.845	2.787	2,1%	2.707	5,1%	2.845	2.707	5,1%
Pré Pago	14.786	13.576	8,9%	10.591	39,6%	14.786	10.591	39,6%
<b>Market Share (*)</b>	<b>51,4%</b>	<b>54,0%</b>	<b>-2,6 p.p.</b>	<b>56,6%</b>	<b>-5,2 p.p.</b>	<b>51,4%</b>	<b>56,6%</b>	<b>-5,2 p.p.</b>
<b>Adições líquidas (mil)</b>	<b>1.268</b>	<b>833</b>	<b>52,2%</b>	<b>1.624</b>	<b>-21,9%</b>	<b>4.333</b>	<b>2.994</b>	<b>44,7%</b>
Pós Pago	59	33	78,2%	66,0	-10,9%	138	168	-17,9%
Pré Pago	1.209	800	51,1%	1.558	-22,4%	4.195	2.826	48,4%
<b>Market Share de adições líquidas (*)</b>	<b>31,4%</b>	<b>36,3%</b>	<b>-4,9 p.p.</b>	<b>52,4%</b>	<b>-21,0 p.p.</b>	<b>40,0%</b>	<b>48,7%</b>	<b>-8,7 p.p.</b>
<b>Penetração do mercado (*)</b>	<b>39,2%</b>	<b>34,6%</b>	<b>4,6 p.p.</b>	<b>27,1%</b>	<b>12,1 p.p.</b>	<b>39,2%</b>	<b>27,1%</b>	<b>12,1 p.p.</b>
<b>SAC (R\$)</b>	<b>141</b>	<b>159</b>	<b>-11,3%</b>	<b>95</b>	<b>48,4%</b>	<b>136</b>	<b>116</b>	<b>17,2%</b>
<b>Churn mensal</b>	<b>1,8%</b>	<b>1,7%</b>	<b>0,1 p.p.</b>	<b>1,8%</b>	<b>0,0 p.p.</b>	<b>1,6%</b>	<b>1,9%</b>	<b>-0,3 p.p.</b>
<b>ARPU (em R\$/mês)</b>	<b>31,6</b>	<b>32,4</b>	<b>-2,4%</b>	<b>40,7</b>	<b>-22,3%</b>	<b>33,4</b>	<b>41,4</b>	<b>-19,3%</b>
Pós Pago	87,7	87,4	0,4%	98,2	-10,7%	89,7	97,5	-8,0%
Pré Pago	18,6	19,4	-4,1%	24,0	-22,5%	19,7	23,6	-16,5%
<b>MOU Total (minutos)</b>	<b>84</b>	<b>85</b>	<b>-1,2%</b>	<b>106</b>	<b>-20,8%</b>	<b>88</b>	<b>104</b>	<b>-15,4%</b>
Pós Pago	220	222	-0,9%	227	-3,1%	219	212	3,3%
Pré Pago	55	54	1,9%	70	-21,4%	58	69	-15,9%
<b>Empregados</b>	<b>4.217</b>	<b>4.131</b>	<b>2,1%</b>	<b>4.045</b>	<b>4,3%</b>	<b>4.217</b>	<b>4.045</b>	<b>4,3%</b>
Produtividade (cliente/empregado)	4.181	3.961	5,6%	3.288	27,2%	4.181	3.288	27,2%

(\*) fonte Anatel

**Destaques Operacionais da Telesp Celular Participações (TCP)**

- Manutenção da liderança com o aumento da **base de clientes** de 32,6% em relação ao 4T03 e 7,7% comparado com o 3T04, alcançando 17.631 mil clientes. No ano as adições líquidas foram de 4.333 mil clientes, crescimento de 44,7%, em relação a 2003.
- Impulsionando o crescimento, a TCP registrou, no 4T04, 31,4% na participação de **adições líquidas**, em um ambiente de intensa competição. É importante destacar ainda as práticas contábeis da organização, que trata com extremo rigor as fraudes, desligamentos e subscrições, agregando assim, confiabilidade e transparência aos seus números.
- Redução de 11,3% no **SAC**, quando comparado ao 3T04, devido a melhores negociações comerciais com aparelhos, a valorização do Real frente ao Dólar e ao aumento das barreiras de entrada praticadas no mercado.
- O **churn** mantendo-se estável, apoiado por iniciativas de fidelização realizadas pela Companhia, registrou 1,8% no trimestre, mesmo em um ambiente de maior agressividade competitiva. No acumulado do ano, o indicador apresentou um decréscimo de 0,3 ponto percentual.
- O **ARPU blended** no valor de R\$ 31,6, apresentou redução de 22,3% em relação ao 4T03, impactado: (i) pelo aumento da base de clientes totais e pela mudança do *mix* em R\$ 4,1 (base de clientes pré pago cresceu 39,6% passando a representar 83,9% da base, comparado com 79,6% no 4T03) e efeito do SMP (R\$ 1,7), (ii) pela queda no MOU entrante do pré-pago e (iii) por programas de *right planning* (planos de adequação de perfil) efetivados na base pós pago. Normalizando pelos efeitos do *mix* e SMP (B&K e CSP), o ARPU *blended* seria maior do que o registrado aproximadamente em 18%.
- O **MOU blended** no 4T04 permaneceu estável em relação ao trimestre anterior.
- O número de clientes por empregado (**produtividade**) no 4T04 aumentou 27,2% e 5,6%, em relação ao 4T03 e ao 3T04, respectivamente, devido à contínua busca de sinergias, integração e racionalização organizacionais e de processos.

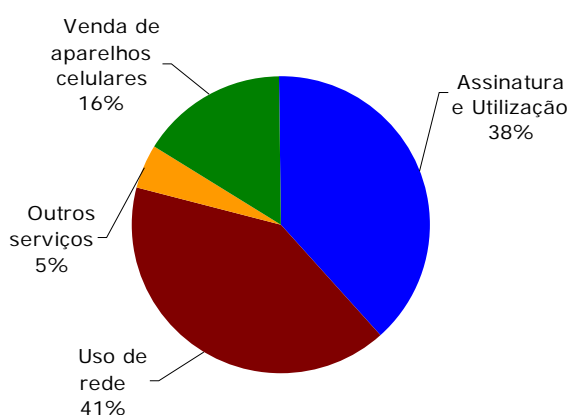


## RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA - TCP

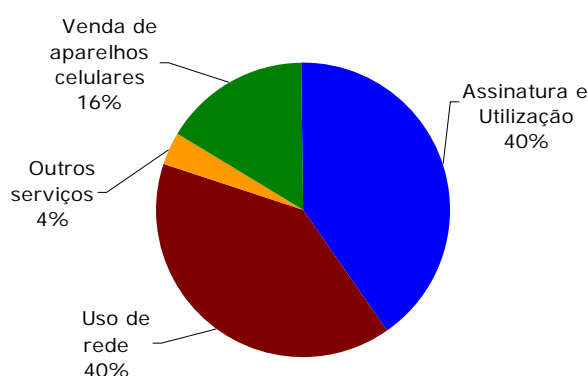
R\$ milhões	Legislação Societária					Acumulado em:		Acumulado 12 meses da TCO em 2003	Δ%
	4 T 04	3 T 04	Δ%	4 T 03	Δ%	2004	2003(*)		
Assinatura e Utilização	733,3	703,8	4,2%	690,5	6,2%	2.806,4	2.384,3	2.659,5	5,5%
Uso de rede	778,4	766,4	1,6%	705,5	10,3%	2.987,6	2.396,3	2.626,2	13,8%
Outros serviços	85,2	81,9	4,0%	99,3	-14,2%	371,6	243,2	253,4	46,6%
<b>Receita de serviços de telecom.</b>	<b>1.596,9</b>	<b>1.552,1</b>	<b>2,9%</b>	<b>1.495,3</b>	<b>6,8%</b>	<b>6.165,6</b>	<b>5.023,8</b>	<b>5.539,1</b>	<b>11,3%</b>
Venda de aparelhos celulares	356,3	277,8	28,3%	382,0	-6,7%	1.175,4	1.022,6	1.075,2	9,3%
<b>Receita líquida total</b>	<b>1.953,2</b>	<b>1.829,9</b>	<b>6,7%</b>	<b>1.877,3</b>	<b>4,0%</b>	<b>7.341,0</b>	<b>6.046,4</b>	<b>6.614,3</b>	<b>11,0%</b>

(\*) Inclui os resultados da TCO relativos ao período de maio a dezembro (8 meses)

Composição Receitas Operacionais Acumulado 2004



Composição Receitas Operacionais Acumulado 2003



### Receita Líquida de Serviços

Crescimento de 6,8% na receita líquida dos serviços em relação ao 4T03, alcançando R\$ 1.596,9 milhões, no trimestre. Em 2004, o valor de R\$ 6.165,6 milhões é 11,3% superior se comparado ao ano anterior. Todavia, ainda observou-se o impacto do efeito do SMP (*Bill & Keep* e *CSP*). Este resultado é fruto do acréscimo da base de clientes pré e pós pagos e do aumento da utilização dos serviços de maior valor adicionado (inclusive dados).

A receita de dados apresentou um aumento de 75,3% na comparação ano a ano, representando 4,6% da receita líquida de serviços em 2004. No 4T04, o SMS representou 70,5% da receita de dados. A média mensal de envio de SMS no trimestre foi de aproximadamente 91 milhões, superando em 30,2% a média do mesmo período de 2003. O êxito dos serviços voltados ao mercado corporativo e de alto valor também contribuiu para manter a sustentabilidade do aumento das receitas. Este incremento continua ocorrendo em função da popularização do acesso e uso dos serviços, além dos lançamentos no período. Em 2004, a VIVO disponibilizou mais de 140 novos aplicativos de jogos, imagens, vídeo entre outros totalizando 205 aplicativos. Esses lançamentos, aliado ao aumento da base habilitada resultaram em um incremento nas receitas de Downloads/MMS em relação ao mesmo período em 2003. Destaca-se o papel de inovação da VIVO no lançamento de serviços exclusivos como jogos multiplayer (no VIVO Downloads) e "VIVO DIRETO" (PTT no celular).

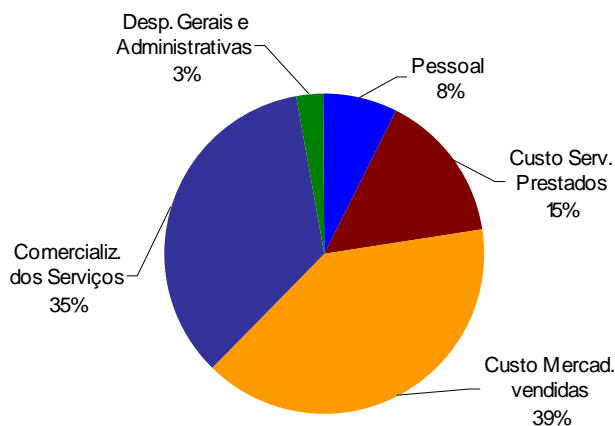


## CUSTOS OPERACIONAIS - TCP

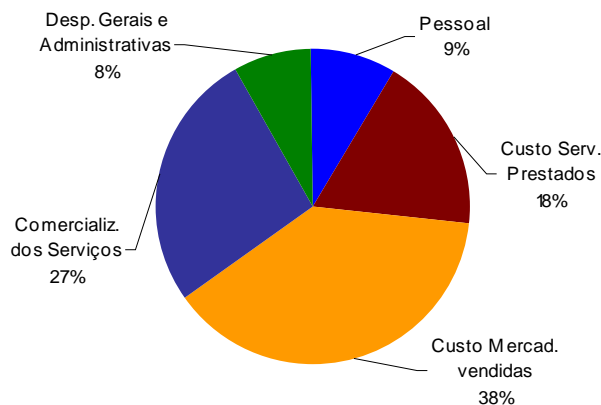
R\$ milhões	Legislação Societária						Acumulado em:		Acumulado 12 meses da TCO em 2003	Δ%
	4 T 04	3 T 04	Δ%	4 T 03	Δ%	2004	2003(*)			
	<b>Pessoal</b>	<b>(104,3)</b>	<b>(100,6)</b>	<b>3,7%</b>	<b>(108,6)</b>	<b>-4,0%</b>	<b>(385,6)</b>	<b>(314,8)</b>		
<b>Custo dos serviços prestados</b>	<b>(215,1)</b>	<b>(187,2)</b>	<b>14,9%</b>	<b>(215,5)</b>	<b>-0,2%</b>	<b>(812,4)</b>	<b>(879,5)</b>	<b>(996,9)</b>	<b>-18,5%</b>	
Meios de conexão	(30,4)	(27,4)	10,9%	(29,8)	2,0%	(119,7)	(108,7)	(120,1)	-0,3%	
Interconexão	(66,5)	(44,6)	49,1%	(51,5)	29,1%	(222,4)	(298,2)	(361,7)	-38,5%	
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(20,6)	(20,1)	2,5%	(23,7)	-13,1%	(90,4)	(90,2)	(93,7)	-3,5%	
Fistel e outras taxas e contribuições	(50,5)	(48,6)	3,9%	(68,0)	-25,7%	(190,2)	(202,3)	(220,9)	-13,9%	
Serviços de terceiros	(42,7)	(42,4)	0,7%	(39,2)	8,9%	(173,3)	(167,9)	(184,4)	-6,0%	
Outros	(4,4)	(4,1)	7,3%	(3,3)	33,3%	(16,4)	(12,2)	(16,1)	1,9%	
<b>Custo de mercadorias vendidas</b>	<b>(553,0)</b>	<b>(421,0)</b>	<b>31,4%</b>	<b>(461,5)</b>	<b>19,8%</b>	<b>(1.734,6)</b>	<b>(1.222,3)</b>	<b>(1.306,8)</b>	<b>32,7%</b>	
<b>Comercialização dos serviços</b>	<b>(493,9)</b>	<b>(399,8)</b>	<b>23,5%</b>	<b>(325,8)</b>	<b>51,6%</b>	<b>(1.559,1)</b>	<b>(1.007,3)</b>	<b>(1.077,0)</b>	<b>44,8%</b>	
Provisão para devedores duvidosos	(31,9)	(59,0)	-45,9%	(13,3)	139,8%	(183,5)	(85,5)	(99,3)	84,8%	
Serviços de terceiros	(351,9)	(317,3)	10,9%	(267,4)	31,6%	(1.207,9)	(762,4)	(796,2)	51,7%	
Outros	(110,1)	(23,5)	368,5%	(45,1)	144,1%	(167,7)	(159,4)	(181,5)	-7,6%	
<b>Despesas gerais e administrativas</b>	<b>(38,5)</b>	<b>(125,7)</b>	<b>-69,4%</b>	<b>(96,7)</b>	<b>-60,2%</b>	<b>(360,9)</b>	<b>(338,4)</b>	<b>(375,1)</b>	<b>-3,8%</b>	
<b>Outras receitas (despesas) operacionais</b>	<b>63,8</b>	<b>37,2</b>	<b>71,5%</b>	<b>(47,3)</b>	<b>n.d.</b>	<b>100,4</b>	<b>(8,8)</b>	<b>(9,2)</b>	<b>n.d.</b>	
<b>Total dos custos antes deprec./amort.</b>	<b>(1.341,0)</b>	<b>(1.197,1)</b>	<b>12,0%</b>	<b>(1.255,4)</b>	<b>6,8%</b>	<b>(4.752,2)</b>	<b>(3.771,1)</b>	<b>(4.110,7)</b>	<b>15,6%</b>	
Depreciação e amortização	(355,0)	(323,8)	9,6%	(335,8)	5,7%	(1.273,9)	(1.220,7)	(1.283,9)	-0,8%	
<b>Total dos custos operacionais</b>	<b>(1.696,0)</b>	<b>(1.520,9)</b>	<b>11,5%</b>	<b>(1.591,2)</b>	<b>6,6%</b>	<b>(6.026,1)</b>	<b>(4.991,8)</b>	<b>(5.394,6)</b>	<b>11,7%</b>	

(\*) Inclui os resultados da TCO relativos ao período de maio a dezembro (8 meses)

### Composição Custos Operacionais 4T04



### Composição Custos Operacionais 4T03



#### Custo de Pessoal

O custo de pessoal no ano foi impactado em 11,5% pelo reajuste coletivo de 6,0% em média e pelo aumento do quadro na comparação com 2003, proveniente do forte incremento ocorrido nas atividades de marketing e vendas que também contribuiu para a variação dos custos.

#### Custo dos Serviços Prestados

Redução de 18,5% no custo dos serviços prestados no ano, quando comparado com 2003, é devida a maior eficiência operacional e sinergias entre as Empresas que operam sob a marca VIVO, aos menores custos obtidos pelas renegociações dos contratos, aos efeitos das regras de *Bill & Keep* sobre os custos de interconexão e a redução de outros custos e taxas, especialmente na TCO, decorrente de equalização dos critérios contábeis desta Empresa com as do Grupo.



**Comercialização dos Serviços**

Em 2004, o objetivo foi o de manter a liderança de mercado com rentabilidade. Assim sendo, aproveitando o crescimento do mercado, mesmo em meio a um elevado grau de concorrência, a Empresa não somente defendeu a sua base de clientes, mas também cresceu. Frente ao 3T04, as despesas registraram aumento de 23,5%, causado pelo incremento das atividades comerciais no período, refletindo o acréscimo do custo com serviços de terceiros, especialmente com comissões pagas a rede de distribuição e despesas de marketing. No comparativo anual, contribuíram para o crescimento as variações das barreiras de entrada ao longo do ano e o aumento da base de clientes, associado à segmentação de mercado.

A PDD em 2004 (R\$ 183,5 milhões) aumentou em relação a 2003 (R\$ 85,5 milhões), a qual está afetada por ajustes e itens não recorrentes, que devidamente normalizado, resultaria em um acréscimo de 18,0% na variação ano a ano e representaria 1,9% sobre a receita bruta de 2004.

**Despesas Gerais e Administrativas**

As despesas gerais e administrativas apresentaram um decréscimo de 60,2% e 69,4% quando comparado com o 4T03 e 3T04, respectivamente. Essa variação foi causada pelo sucesso do programa de redução de custos estruturais e pelo alto grau de sinergia alcançado entre as Empresas do Grupo.

**Outras Receitas / Despesas Operacionais**

O 4T04 apresentou uma melhora no resultado comparado ao mesmo período do ano anterior, que estão afetados negativamente pela provisão para contingências, relativo ao PIS e COFINS no montante de R\$ 77,6 milhões.

**EBITDA**

No ano, o EBITDA (lucro antes do resultado financeiro, impostos, depreciações e amortizações) foi de R\$ 2.588,8 milhões, superior em 3,4% quando comparado com 2003, representando uma margem de 35,3%, apesar da forte atividade comercial durante o período. A margem EBITDA de serviços de 2004, excluindo a receita e o custo de venda de aparelhos, foi de 51,1%, 1,7 p.p. superior a do ano anterior, demonstrando o crescimento da eficiência estrutural da Empresa.

**Depreciação e Amortização**

O 4T04 apresentou um aumento de 5,7% em relação ao mesmo período do ano anterior, devido fundamentalmente à depreciação dos novos investimentos que foram realizados em 2004.



**RECEITAS (DESPESAS) FINANCEIRAS - TCP**

R\$ milhões	Legislação Societária					Acumulado em:		Acumulado	
	4 T 04	3 T 04	Δ%	4 T 03	Δ%	2004	2003(*)	12 meses da TCO em 2003	Δ%
<b>Receitas Financeiras</b>	<b>(90,1)</b>	<b>466,8</b>	<b>-119,3%</b>	<b>219,9</b>	<b>-141,0%</b>	<b>615,5</b>	<b>1.337,4</b>	<b>1.470,0</b>	<b>-58,1%</b>
Variação cambial	(169,2)	398,9	n.d.	177,9	n.d.	400,9	1.089,5	1.165,5	-65,6%
Outras receitas financeiras	42,1	74,2	-43,3%	53,2	-20,9%	252,6	264,9	332,1	-23,9%
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	37,0	(6,3)	n.d.	(11,2)	n.d.	(38,0)	(17,0)	(27,6)	37,7%
<b>Despesas Financeiras</b>	<b>(254,0)</b>	<b>(717,6)</b>	<b>-64,6%</b>	<b>(510,4)</b>	<b>-50,2%</b>	<b>(1.711,0)</b>	<b>(2.470,9)</b>	<b>(2.559,7)</b>	<b>-33,2%</b>
Variação cambial	410,1	0,4	n.d.	(264,3)	n.d.	(79,8)	(721,1)	(705,3)	-88,7%
Outras despesas financeiras	(226,7)	(151,9)	49,2%	(237,1)	-4,4%	(717,4)	(876,6)	(907,5)	-20,9%
Perdas/Ganhos com derivativos	(437,4)	(566,1)	-22,7%	(9,0)	n.d.	(913,8)	(873,2)	(946,9)	-3,5%
<b>Receitas (Despesas) Financeiras Líquidas</b>	<b>(344,1)</b>	<b>(250,8)</b>	<b>37,2%</b>	<b>(290,5)</b>	<b>18,5%</b>	<b>(1.095,5)</b>	<b>(1.133,5)</b>	<b>(1.089,7)</b>	<b>0,5%</b>

(\*) Inclui os resultados da TCO relativos ao período de maio a dezembro (8 meses)

**Receitas (Despesas) Financeiras** A despesa financeira líquida no 4T04, aumentou em R\$ 93,3 milhões quando comparado ao 3T04, devido ao PIS e COFINS sobre a destinação de juros sobre capital próprio de dezembro de 2004 (alíquota de 9,25% sobre R\$ 90,3 milhões referente a TCO e R\$ 39,8 milhões na TCP), além de perdas decorrentes de operações de *hedge* na cobertura de fornecedores, devido à apreciação do Real frente ao Dólar (R\$ 2,8586 no 3T04 para R\$ 2,6544 no 4T04). Também contribuiu o custo adicional do maior endividamento gerado pelo desembolso, decorrente da Oferta Pública de Ações da TCP na TCO em outubro de 2004.

Destaca-se também a despesa adicional de CPMF no último trimestre do ano e a majoração da taxa de juros praticada no período (3,86% no 3T04 e 3,99% no 4T04).

No comparativo de 2004 em relação a 2003, a TCP manteve estável a despesa financeira líquida, compensando o maior endividamento médio do período com a diminuição administrada da taxa de juros praticada no período (23,25% em 2003 e 16,17% em 2004).

**Resultado não operacional** O 4T04 apresentou um resultado negativo de R\$ 52,6 milhões, comparado com R\$ 0,7 milhões positivo no trimestre anterior, devido a baixa e substituição de equipamentos analógicos pela rede CDMA 1xRTT, decorrente da evolução tecnológica.

**Resultado do Período** O prejuízo do exercício de R\$ 490,2 milhões apresentou uma redução de 19,9% em relação ao prejuízo apurado em 2003 de R\$ 612,3 milhões.



**EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS - TCP**

Credores (R\$ milhões)	MOEDA				
	R\$	URTJLP *	UMBND **	US\$	Yen
Instituições financeiras	1.720,9	370,7	75,6	2.206,2	178,4
Fornecedores	-	-	-	9,4	-
Empresas associadas	-	-	-	329,4	-
Fixcel - Aquisição da TCO	72,6	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>1.793,5</b>	<b>370,7</b>	<b>75,6</b>	<b>2.545,0</b>	<b>178,4</b>
Taxas do câmbio utilizadas	-	-	-	2,6544	0,025935

**Cronograma de pagamento - Longo Prazo**

2006	2,6	103,1	20,5	764,7
após 2006	513,2	155,3	35,7	471,1
<b>Total</b>	<b>515,8</b>	<b>258,4</b>	<b>56,2</b>	<b>1.235,8</b>

**ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO - TCP**

	31/dez/04	31/dez/03
Curto Prazo	2.897,0	3.993,3
Longo Prazo	2.066,2	2.295,8
<b>Total do endividamento</b>	<b>4.963,2</b>	<b>6.289,1</b>
Disponibilidades	(1.180,9)	(1.158,8)
Derivativos	26,9	(1.002,8)
<b>Dívida Líquida</b>	<b>3.809,2</b>	<b>4.127,5</b>

(\*) 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 é o dólar americano, razão pelo qual a sociedade e suas controladas a consideram como US\$.

**Endividamento**

Em 31 de dezembro de 2004, a dívida com empréstimos e financiamentos da TCP somava R\$ 4.963,2 milhões (R\$ 6.289,1 milhões em 31 de dezembro de 2003) sendo 56,4% 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\$ 1.180,9 milhões) e pelos ativos e passivos de derivativos (R\$ 26,9 milhões a pagar), resultando numa dívida líquida de R\$ 3.809,2 milhões.

Ao final de 2004, a dívida de curto prazo representava 58,4% da dívida total. Faz parte da dívida de curto prazo o vencimento de notas promissórias públicas emitidas no mercado nacional no valor de R\$ 1 bilhão.

A queda da dívida líquida em relação a dezembro de 2003, deve-se principalmente ao aumento de capital, ocorrido em dezembro de 2004, que após deduzido o investimento efetuado através da Oferta Pública de Ações na TCO, ocorrido em outubro de 2004, proporcionou liquidação de passivos financeiros.



**CAPEX - TCP**

	4 T 04	3 T 04	4 T 03	Acumulado	
				2004	2003 (*)
Rede	267,6	285,7	273,8	821,0	439,6
Tecnologia/Sist. Informação	111,1	59,3	102,0	278,3	152,8
Outros	125,8	97,1	76,7	295,7	162,9
<b>Total</b>	<b>504,5</b>	<b>442,1</b>	<b>452,5</b>	<b>1.395,0</b>	<b>755,3</b>
<b>Percentual da Receita Líquida</b>	<b>25,8%</b>	<b>24,2%</b>	<b>24,1%</b>	<b>19,0%</b>	<b>12,5%</b>

(\*) Inclui os valores da TCO de janeiro a dezembro (12 meses)

**Investimentos (Capex)**

Os investimentos realizados no trimestre foram de R\$ 504,5 milhões, representando um acréscimo de 11,5% comparado com o total investido no 4T03. O aumento dos investimentos na comparação ano a ano, deve-se fundamentalmente aos seguintes fatores: (i) migração mais acelerada de tecnologia TDMA para CDMA, acompanhando desta forma as operadoras GSM, que também estão migrando de TDMA; (ii) consolidação e racionalização dos sistemas de informações, especialmente os de *billing*, *customer care*, plataformas de pré pago e sistemas de gestão SAP; e (iii) expansão da cobertura para atender o crescimento da base de clientes.

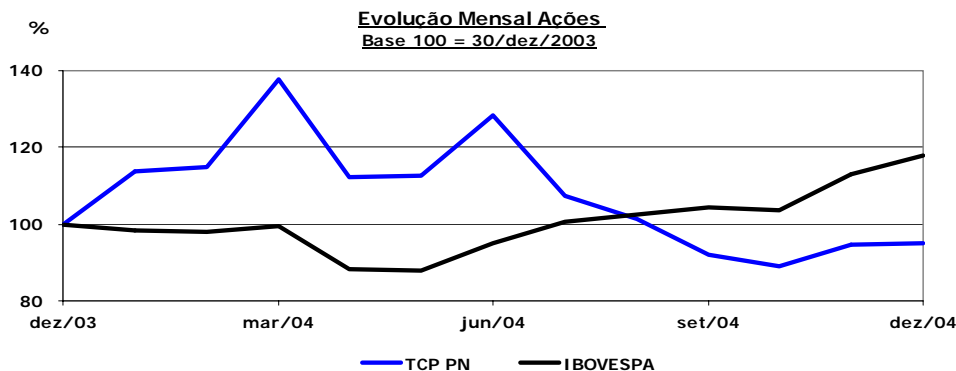
**Fluxo de Caixa Operacional**

O fluxo de caixa operacional positivo em qualquer dos períodos analisados evidencia que a TCP gera recursos pelas operações, suficientes para realizar seu programa de investimento de capital, alcançando R\$ 107,8 milhões no trimestre e R\$ 1.193,8 milhões no ano.

**Mercado de Capitais**

Durante o 4T04, as ações ordinárias (ON) da TCP desvalorizaram 0,6% e as ações preferenciais (PN) valorizaram 3,3%, enquanto o índice Bovespa obteve ganho de 12,7%. Entre outubro e dezembro de 2004, as ações PN da Companhia, tiveram presença em 100% dos pregões, com um volume financeiro médio diário negociado de R\$ 17,9 milhões, contra R\$ 21,4 milhões em igual período de 2003. Ao final de 2004, as ações ON e PN fecharam cotadas por lote de mil, em R\$ 5,00 e R\$ 7,19, respectivamente.

Os ADRs nível II da TCP apresentaram uma alta de 10,0% durante o trimestre, ante uma valorização de 7,0% no índice *Dow Jones*. O volume médio diário negociado na NYSE durante o 4T04 foi de US\$ 4,5 milhões, em linha com o 4T03. Os ADRs da TCP encerraram 2004 cotados em US\$ 6,80.



**Notas  
Promissórias**

- A TCP iniciou em 25 de novembro de 2004 a distribuição da 3ª Emissão de Notas Promissórias Comerciais, no montante de R\$ 1.000.000.000,00 (um bilhão de reais). A 3ª Emissão, encerrada no dia 29 de novembro de 2004, foi aprovada pela Reunião do Conselho de Administração da Companhia realizada em 4 de novembro de 2004.

**Eventos  
Subsequentes**

- Em 9 de novembro de 2004 a TCP anunciou aumento de capital de até R\$ 2.053.895.871,47, mediante subscrição privada, com emissão de 410.779.174.294 novas ações, sendo 143.513.066.618 ações ordinárias e 267.266.107.676 ações preferenciais, ao preço de emissão de R\$ 5,00 (cinco reais) por lote de mil ações, para ambas as espécies de ações da Companhia, em tudo idênticas às atualmente existentes. O processo do aumento de capital ocorreu em 3 etapas de subscrição obedecendo o exercício do direito de preferência e finalizado com o leilão de sobras realizado em 04 de janeiro de 2005, sendo homologado pelo Conselho de Administração em reunião realizada em 07 de janeiro de 2005, onde o capital social passou a ser de R\$ 6.427.557.341,20 representado por 1.582.563.526.803 dividido em 1.029.666.595.649 ações ordinárias e 552.896.931.154 ações preferenciais.

Maiores informações sobre a operação acima pode ser encontrada em nosso site: [www.vivo.com.br/ri](http://www.vivo.com.br/ri)

**Responsabilidade •  
Social**

- Com a criação do Instituto VIVO em julho de 2004, o foco de atuação da VIVO na área social foi redefinido, estabelecendo-se educação e meio ambiente como áreas prioritárias. Hoje existem cerca de 40 projetos em andamento e mais de 200 mil pessoas atendidas. Entre eles destacam-se: SuperAção Jovem, em parceria com o Instituto Ayrton Senna (SP, SC, PA, MS e DF); Pastoral da Criança (MA, PA, GO, RO, AM, TO, MT e MS); Eco-Vídeo Biblioteca (GO); Cooperativa de Mulheres Costureiras de São Bartolomeu (BA); Acelera Goiás, Acelera Tocantins e Se Liga Tocantins, todos em parceria com o Instituto Ayrton Senna; Banco da Providência (RJ); Projeto Água Viva (RJ); Jovens Talentos (ES), Projeto de Esporte na Ilha Criança (SC) e Projeto Guri (SP).
- Em dezembro, a Campanha de Natal, realizada dentro do programa “VIVO Voluntário”, beneficiou cerca de 6 mil crianças atendidas por 70 instituições dentro das áreas de atuação do Grupo.



**Premiações e Reconhecimentos**

- A VIVO conquistou em dezembro a certificação da Norma ISO 9001:2000, concedida pela *Bureau Veritas Quality International* (BVQI), um dos mais importantes certificadores do mundo. Vale destacar que esta conquista é inédita entre as operadoras de telefonia celular com atuação em âmbito nacional.
- Em 2004, o atendimento a clientes da VIVO mereceu destaque ao receber diversos Prêmios – “Melhor Sistema com Internet” e “Melhor Operação de Call Center Próprio ou Terceirizado Ativo / Receptivo” da Associação Brasileira de Telemarketing (ABT); “Padrão de Qualidade B2B”, da revista B2B; “Prêmio Consumidor Moderno de Excelência em Serviços ao Cliente”, da Revista Consumidor Moderno.

Também em 2004, a Companhia foi contemplada com vários prêmios, entre os quais destacamos:

- Top RH 2004 ADVB – VIVO SP é campeã com o case “O Papel Estratégico da Assistência Médica na Construção de uma empresa saudável e solidária”
- Top of Marketing ADVB 2004 – VIVO é premiada com 4 “cases” de sucesso (São Paulo Fashion Week, VIVO Open Air, Recarga Premiada e VIVO ao VIVO) pela ADVB;
- Prêmio *Top of Mind* 2004 – VIVO é a marca mais lembrada do segmento segundo o jornal Folha de São Paulo;
- Prêmio Marcas de Confiança agosto de 2004 – VIVO é eleita a marca mais confiável no setor de telefonia celular pelos leitores da Revista Seleções.



**BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO DA TCP**
**R\$ milhões**

<b>ATIVO</b>	<b>31/dez/04</b>	<b>31/dez/03</b>	<b>PASSIVO</b>	<b>31/dez/04</b>	<b>31/dez/03</b>
<b>Circulante</b>	<b>4.355,2</b>	<b>4.387,5</b>	<b>Circulante</b>	<b>5.636,7</b>	<b>6.453,6</b>
Disponibilidades	1.180,9	1.158,8	Fornecedores e contas a pagar	1.704,5	1.333,4
Contas a receber, líquida	1.483,8	1.212,5	Impostos, taxas e contribuições	343,4	254,4
Estoques	456,5	157,3	Juros sobre o capital próprio	82,3	107,3
Tributos diferidos e a recuperar	871,3	595,7	Empréstimos e financiamentos	2.897,0	3.993,3
Operações com derivativos	7,8	994,2	Provisão para contingências	124,3	126,1
Debentures	0,0	0,0	Operações com derivativos	266,2	404,5
Outros ativos	354,9	269,0	Outras obrigações	219,0	234,6
<b>Realizável a Longo Prazo</b>	<b>1.892,7</b>	<b>1.436,5</b>	<b>Exigível a Longo Prazo</b>	<b>2.644,0</b>	<b>2.656,8</b>
Operações com derivativos	385,3	444,1	Empréstimos e financiamentos	2.066,2	2.295,8
Tributos diferidos e a recuperar	1.396,8	893,6	Provisão para contingências	195,4	153,5
Outros ativos	110,6	98,8	Impostos, taxas e contribuições	189,3	172,8
			Operações com derivativos	153,8	31,0
			Outras obrigações	39,3	3,7
<b>Permanente</b>	<b>7.883,3</b>	<b>7.800,6</b>	<b>Participação dos Minoritários</b>	<b>942,9</b>	<b>1.120,7</b>
Investimentos	2.056,4	2.291,3			
Imobilizado	5.603,0	5.240,8	<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>2.907,4</b>	<b>3.393,2</b>
Diferido	223,9	268,5			
			<b>Recursos Capitalizáveis</b>	<b>2.000,2</b>	<b>0,3</b>
<b>Total do Ativo</b>	<b>14.131,2</b>	<b>13.624,6</b>	<b>Total do Passivo</b>	<b>14.131,2</b>	<b>13.624,6</b>

**DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO CONSOLIDADO - TCP**

<b>R\$ milhões</b>	<b>Legislação Societária</b>			<b>Acumulado em:</b>		<b>Acumulado 12 meses da TCO em 2003</b>
	<b>4 T 04</b>	<b>3 T 04</b>	<b>4 T 03</b>	<b>2004</b>	<b>2003(*)</b>	
<b>Receita bruta</b>	<b>2.636,0</b>	<b>2.439,5</b>	<b>2.451,5</b>	<b>9.755,6</b>	<b>7.869,8</b>	<b>8.593,5</b>
Receita de serviços	2.028,7	1.970,6	1.875,0	7.802,2	6.300,3	6.953,3
Receita de aparelhos	607,3	468,9	576,5	1.953,4	1.569,5	1.640,2
Deduções - Impostos e outros	(682,8)	(609,6)	(574,2)	(2.414,6)	(1.823,4)	(1.979,2)
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.953,2</b>	<b>1.829,9</b>	<b>1.877,3</b>	<b>7.341,0</b>	<b>6.046,4</b>	<b>6.614,3</b>
Receita de serviços	1.596,9	1.552,1	1.495,3	6.165,6	5.023,8	5.539,1
Receita de aparelhos	356,3	277,8	382,0	1.175,4	1.022,6	1.075,2
<b>Custos Operacionais</b>	<b>(1.340,9)</b>	<b>(1.197,1)</b>	<b>(1.255,4)</b>	<b>(4.752,2)</b>	<b>(3.771,0)</b>	<b>(4.110,7)</b>
Pessoal	(104,3)	(100,6)	(108,6)	(385,6)	(314,8)	(345,7)
Custo dos serviços	(215,1)	(187,2)	(215,5)	(812,4)	(879,5)	(996,9)
Custo dos aparelhos	(553,0)	(421,0)	(461,5)	(1.734,6)	(1.222,3)	(1.306,8)
Despesas com vendas	(493,8)	(399,8)	(325,8)	(1.559,1)	(1.007,2)	(1.077,0)
Despesas Gerais e Administrativas	(38,5)	(125,7)	(96,7)	(360,9)	(338,4)	(375,1)
Outras receitas (despesas) operacionais	63,8	37,2	(47,3)	100,4	(8,8)	(9,2)
<b>EBITDA</b>	<b>612,3</b>	<b>632,8</b>	<b>621,9</b>	<b>2.588,8</b>	<b>2.275,4</b>	<b>2.503,6</b>
<b>Margem EBITDA %</b>	<b>31,3%</b>	<b>34,6%</b>	<b>33,1%</b>	<b>35,3%</b>	<b>37,6%</b>	<b>37,9%</b>
Depreciação e Amortizações	(355,0)	(323,8)	(335,8)	(1.273,9)	(1.220,7)	(1.283,9)
<b>EBIT</b>	<b>257,3</b>	<b>309,0</b>	<b>286,1</b>	<b>1.314,9</b>	<b>1.054,7</b>	<b>1.219,7</b>
Resultado financeiro líquido	(344,1)	(250,8)	(290,5)	(1.095,5)	(1.133,5)	(1.089,7)
Receitas/despesas não operacionais	(52,6)	0,7	(20,8)	(51,1)	(25,7)	(24,9)
Impostos	(33,1)	(112,1)	(49,5)	(327,0)	(277,9)	(349,8)
Participação dos minoritários	(62,2)	(99,7)	(102,8)	(331,5)	(257,8)	(367,6)
<b>Prejuízo do período</b>	<b>(234,7)</b>	<b>(152,9)</b>	<b>(177,5)</b>	<b>(490,2)</b>	<b>(640,2)</b>	<b>(612,3)</b>

(\*) Inclui os resultados da TCO relativos ao período de maio a dezembro (8 meses)


 Diretoria de Relações com Investidores  
 Avenida Dr. Chucrí Zaidan, 860 - 6º andar  
 04583-110 - Morumbi - São Paulo - SP

**DESEMPENHO OPERACIONAL - TELESP CELULAR S.A**

	4 T 04	3 T 04	Δ%	4 T 03	Δ%	Acumulado em:		
						2004	2003	Δ%
<b>Total de assinantes (mil)</b>	<b>9.232</b>	<b>8.757</b>	<b>5,4%</b>	<b>7.495</b>	<b>23,2%</b>	<b>9.232</b>	<b>7.495</b>	<b>23,2%</b>
Pós Pago	1.603	1.562	2,6%	1.475	8,7%	1.603	1.475	8,7%
Pré Pago	7.629	7.195	6,0%	6.020	26,7%	7.629	6.020	26,7%
<b>Market Share (*)</b>	<b>55,2%</b>	<b>57,7%</b>	<b>-2,5 p.p.</b>	<b>61,4%</b>	<b>-6,2 p.p.</b>	<b>55,2%</b>	<b>61,4%</b>	<b>-6,2 p.p.</b>
<b>Adições líquidas (mil)</b>	<b>475</b>	<b>257</b>	<b>84,8%</b>	<b>810</b>	<b>-41,4%</b>	<b>1.737</b>	<b>1.434</b>	<b>21,1%</b>
Pós Pago	41	22	86,4%	28	46,4%	128	49	161,2%
Pré Pago	434	235	84,7%	782	-44,5%	1.609	1.385	16,2%
<b>Market Share de adições líquidas (*)</b>	<b>30,7%</b>	<b>28,5%</b>	<b>2,2 p.p.</b>	<b>53,0%</b>	<b>-22,3 p.p.</b>	<b>38,4%</b>	<b>49,0%</b>	<b>-10,6 p.p.</b>
<b>Penetração do mercado (*)</b>	<b>42,7%</b>	<b>38,7%</b>	<b>4,0 p.p.</b>	<b>31,2%</b>	<b>11,5 p.p.</b>	<b>42,7%</b>	<b>31,2%</b>	<b>11,5 p.p.</b>
<b>SAC (R\$)</b>	<b>166</b>	<b>193</b>	<b>-14,0%</b>	<b>104</b>	<b>59,6%</b>	<b>160</b>	<b>130</b>	<b>23,1%</b>
<b>Churn mensal</b>	<b>1,7%</b>	<b>1,7%</b>	<b>0,0 p.p.</b>	<b>1,6%</b>	<b>0,1 p.p.</b>	<b>1,6%</b>	<b>1,9%</b>	<b>-0,3 p.p.</b>
<b>ARPU (em R\$/mês)</b>	<b>34,8</b>	<b>34,4</b>	<b>1,1%</b>	<b>44,0</b>	<b>-20,9%</b>	<b>36,4</b>	<b>43,5</b>	<b>-16,3%</b>
Pós Pago	94,0	89,6	4,9%	111,4	-15,6%	96,6	108,6	-11,0%
Pré Pago	21,1	21,4	-1,2%	25,0	-15,4%	22,1	23,6	-6,4%
<b>MOU Total (minutos)</b>	<b>88</b>	<b>89</b>	<b>-1,1%</b>	<b>111</b>	<b>-20,7%</b>	<b>93</b>	<b>107</b>	<b>-13,1%</b>
Pós Pago	236	233	1,3%	251	-6,0%	237	227	4,4%
Pré Pago	55	56	-1,8%	72	-23,6%	59	70	-15,7%
<b>Empregados</b>	<b>2.431</b>	<b>2.325</b>	<b>4,6%</b>	<b>2.070</b>	<b>17,4%</b>	<b>2.431</b>	<b>2.070</b>	<b>17,4%</b>
Produtividade (cliente/empregado)	3.798	3.766	0,8%	3.621	4,9%	3.798	3.621	4,9%

(\*) fonte Anatel

**Destaques Operacionais da Telesp Celular (TC)**

- Manutenção da liderança com o aumento da **base de clientes** de 23,2% em relação ao 4T03 e de 5,4% comparado com o 3T04, alcançando 9.232 mil clientes. As adições líquidas no ano foram 21,1% superiores as registradas em 2003, com destaque para o crescimento de 161,2% nas adições de pós pago, devido a maior agressividade comercial.
- No 4T04, o **share de adições líquidas** apresentou crescimento de 2,2 pontos percentuais sobre o registrado no trimestre anterior, mesmo em um ambiente de intensa competição, ressaltando ainda as práticas contábeis da organização que trata com extremo rigor as fraudes, desligamentos e subscrições, agregando confiabilidade e transparência aos seus números.
- Redução de 14,0% no **SAC**, quando comparado ao 3T04, devido a melhores negociações comerciais com aparelhos, a valorização do Real frente ao Dólar e ao aumento das barreiras de entrada praticadas no mercado.
- O **churn**, mantendo-se estável, registrou 1,7% pelo terceiro trimestre consecutivo em um ambiente de grande intensidade competitiva, confirmando o êxito das práticas comerciais adotadas para a fidelização dos clientes.
- O **ARPU blended** no valor de R\$ 34,8, apresentou redução de 20,9% em relação ao 4T03, impactado: (i) pelo aumento da base de clientes totais e pela mudança do *mix* em R\$ 3,1 (base de clientes pré-pago cresceu 26,7% passando a representar 82,6% da base, comparado com 80,3% no 4T03) e efeito do SMP (R\$ 1,2), (ii) pela queda no MOU entrante do pré-pago e (iii) por programas de *right planning* (planos de adequação de perfil) efetivados na base pós-pago. Normalizando pelos efeitos do *mix* e SMP (B&K e CSP), o decréscimo do ARPU *blended* seria de R\$ 4,9 ou 11,1%. O **ARPU pós pago aumentou** em 4,9% comparado ao 3T04, devido a elevação do MOU pós pago e do tráfego *sainte*.
- **MOU pós pago** cresceu 4,4% no acumulado do ano, comparado com o apresentado em 2003, refletindo um incremento de dez minutos, devido a campanhas comerciais e conseqüente maior tráfego no período. Frente ao 3T04, o indicador registrou uma alta de 1,3%.
- A melhora da eficiência da operação pode ser medida pelo aumento da **produtividade** no 4T04 de 4,9% e de 0,8% em relação ao 4T03 e 3T04, respectivamente, independente das alterações realizadas a fim de garantir a continuidade da qualidade do quadro de funcionários.



**DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO - TELESP CELULAR S.A.**

R\$ milhões	Legislação Societária					Acumulado em:		
	4 T 04	3 T 04	Δ%	4 T 03	Δ%	2004	2003	Δ%
<b>Receita Bruta</b>	<b>1.544,5</b>	<b>1.415,7</b>	<b>9,1%</b>	<b>1.496,9</b>	<b>3,2%</b>	<b>5.781,9</b>	<b>5.292,9</b>	<b>9,2%</b>
Receita de serviços	1.167,1	1.122,3	4,0%	1.150,6	1,4%	4.572,4	4.222,9	8,3%
Receita de aparelhos	377,4	293,4	28,6%	346,3	9,0%	1.209,5	1.070,0	13,0%
Deduções - Impostos e outros	(411,3)	(364,9)	12,7%	(375,6)	9,5%	(1.452,8)	(1.299,6)	11,8%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.133,2</b>	<b>1.050,8</b>	<b>7,8%</b>	<b>1.121,3</b>	<b>1,1%</b>	<b>4.329,1</b>	<b>3.993,3</b>	<b>8,4%</b>
Receita de serviços	930,5	890,5	4,5%	921,0	1,0%	3.657,6	3.363,6	8,7%
Receita de aparelhos	202,7	160,3	26,5%	200,3	1,2%	671,5	629,7	6,6%
<b>Custos Operacionais</b>	<b>(785,1)</b>	<b>(706,6)</b>	<b>11,1%</b>	<b>(649,5)</b>	<b>20,9%</b>	<b>(2.796,1)</b>	<b>(2.313,0)</b>	<b>20,9%</b>
Pessoal	(53,8)	(51,0)	5,5%	(51,0)	5,5%	(197,0)	(175,0)	12,6%
Custo dos Serviços	(145,7)	(117,9)	23,6%	(116,6)	25,0%	(524,6)	(551,2)	-4,8%
Custo dos aparelhos	(279,2)	(215,5)	29,6%	(226,2)	23,4%	(905,4)	(722,3)	25,3%
Despesas com vendas	(328,3)	(249,0)	31,8%	(201,9)	62,6%	(971,4)	(687,2)	41,4%
Despesas Gerais e Administrativas	(8,1)	(101,7)	-92,0%	(58,5)	-86,2%	(262,4)	(227,5)	15,3%
Outras receitas (despesas) operacionais	30,0	28,5	5,3%	4,7	538,3%	64,7	50,2	28,9%
<b>EBITDA</b>	<b>348,1</b>	<b>344,2</b>	<b>1,1%</b>	<b>471,8</b>	<b>-26,2%</b>	<b>1.533,0</b>	<b>1.680,3</b>	<b>-8,8%</b>
<b>Margem EBITDA %</b>	<b>30,7%</b>	<b>32,8%</b>	<b>-2,0 p.p.</b>	<b>42,1%</b>	<b>-11,4 p.p.</b>	<b>35,4%</b>	<b>42,1%</b>	<b>-6,7 p.p.</b>
Depreciação e Amortizações	(158,6)	(162,6)	-2,5%	(190,3)	-16,7%	(601,9)	(752,3)	-20,0%
<b>EBIT</b>	<b>189,5</b>	<b>181,6</b>	<b>4,4%</b>	<b>281,5</b>	<b>-32,7%</b>	<b>931,1</b>	<b>928,0</b>	<b>0,3%</b>
Resultado financeiro líquido	(116,6)	(90,0)	29,6%	(75,2)	55,1%	(598,0)	(433,2)	38,0%
Receitas/despesas não operacionais	(39,9)	0,3	n.d.	(17,2)	132,0%	(40,3)	(18,3)	120,2%
Impostos	(11,3)	(36,0)	-68,6%	(68,3)	-83,5%	(105,2)	(168,1)	-37,4%
Reversão dos Juros sobre o Capital Proprio	-	-	-	-	-	274,1	186,8	46,7%
<b>Resultado do Período</b>	<b>21,7</b>	<b>55,9</b>	<b>-61,2%</b>	<b>120,8</b>	<b>-82,0%</b>	<b>461,7</b>	<b>495,2</b>	<b>-6,8%</b>



**DESEMPENHO OPERACIONAL - GLOBAL TELECOM S.A**

	4 T 04	3 T 04	Δ%	4 T 03	Δ%	Acumulado em:		
						2004	2003	Δ%
<b>Total de assinantes (mil)</b>	<b>2.579</b>	<b>2.299</b>	<b>12,2%</b>	<b>1.691</b>	<b>52,5%</b>	<b>2.579</b>	<b>1.691</b>	<b>52,5%</b>
Pós Pago	298	287	3,8%	280	6,4%	298	280	6,4%
Pré Pago	2.281	2.012	13,4%	1.411	61,7%	2.281	1.411	61,7%
<b>Market Share (*)</b>	<b>41,3%</b>	<b>43,9%</b>	<b>-2,6 p.p.</b>	<b>44,0%</b>	<b>-2,7 p.p.</b>	<b>41,3%</b>	<b>44,0%</b>	<b>-2,7 p.p.</b>
<b>Adições líquidas (mil)</b>	<b>279</b>	<b>170</b>	<b>64,2%</b>	<b>294</b>	<b>-5,0%</b>	<b>888</b>	<b>514</b>	<b>72,8%</b>
Pós Pago	12	15	-20,0%	3	300,0%	18	29	-37,9%
Pré Pago	267	155	72,4%	291	-8,2%	870	485	79,4%
<b>Market Share de adições líquidas (*)</b>	<b>27,6%</b>	<b>38,9%</b>	<b>-11,3 p.p.</b>	<b>56,0%</b>	<b>-28,4 p.p.</b>	<b>37,0%</b>	<b>56,7%</b>	<b>-19,7 p.p.</b>
<b>Penetração do mercado (*)</b>	<b>39,8%</b>	<b>33,3%</b>	<b>6,5 p.p.</b>	<b>24,3%</b>	<b>15,5 p.p.</b>	<b>39,8%</b>	<b>24,3%</b>	<b>15,5 p.p.</b>
<b>SAC (R\$)</b>	<b>120</b>	<b>170</b>	<b>-29,4%</b>	<b>120</b>	<b>0,0%</b>	<b>137</b>	<b>123</b>	<b>11,4%</b>
<b>Churn mensal</b>	<b>1,1%</b>	<b>1,2%</b>	<b>-0,1 p.p.</b>	<b>1,6%</b>	<b>-0,5 p.p.</b>	<b>1,1%</b>	<b>1,6%</b>	<b>-0,5 p.p.</b>
<b>ARPU (em R\$/mês)</b>	<b>22,4</b>	<b>24,7</b>	<b>-9,3%</b>	<b>31,1</b>	<b>-28,0%</b>	<b>25,0</b>	<b>33,2</b>	<b>-24,7%</b>
Pós Pago	71,0	67,5	5,2%	73,6	-3,6%	70,3	71,7	-2,0%
Pré Pago	14,8	17,7	-16,2%	21,0	-29,4%	17,1	22,7	-24,7%
<b>MOU Total (minutos)</b>	<b>66</b>	<b>72</b>	<b>-8,3%</b>	<b>97</b>	<b>-32,0%</b>	<b>74</b>	<b>94</b>	<b>-21,3%</b>
Pós Pago	147	159	-7,5%	168	-12,5%	155	158	-1,9%
Pré Pago	53	57	-7,0%	78	-32,1%	59	75	-21,3%
<b>Empregados</b>	<b>429</b>	<b>426</b>	<b>0,7%</b>	<b>465</b>	<b>-7,7%</b>	<b>429</b>	<b>465</b>	<b>-7,7%</b>
<b>Produtividade (cliente/empregado)</b>	<b>6.012</b>	<b>5.397</b>	<b>11,4%</b>	<b>3.637</b>	<b>65,3%</b>	<b>6.012</b>	<b>3.637</b>	<b>65,3%</b>

(\*) fonte Anatel

**Destaques Operacionais da Global Telecom (GT)**

- Forte aumento da **base de clientes** de 52,5% em relação ao 4T03 e 12,2% comparado com o 3T04, atingindo 2.579 mil clientes. No ano as adições líquidas cresceram 72,8% em relação ao ano de 2003.
- Em 2004, a GT registrou 37,0% na participação de **adições líquidas**, em um ambiente de intensa atividade comercial que contou com a entrada de um novo competidor no mercado, que antes contava com 3 operadoras.
- O **SAC** registrou uma redução de 29,4%, comparado com o 3T04, refletindo melhores negociações comerciais com aparelhos, a valorização do Real frente ao Dólar e o aumento das barreiras de entrada praticadas no mercado. Em relação ao 4T03, o SAC permaneceu estável.
- Redução no **Churn** em 0,5 e 0,1 ponto percentual comparado com 4T03 e 3T04, respectivamente, refletindo o sucesso das iniciativas da Empresa para a fidelização e retenção de seus clientes.
- O **ARPU blended** no valor de R\$ 22,4, apresentou uma redução de 28,0% em relação ao 4T03, impactado: (i) pelo aumento da base de clientes totais e pela mudança do *mix* em R\$ 3,6 (base de clientes pré-pago cresceu 61,7% passando a representar 88,4% da base, comparado com 83,4% no 4T03) e efeito SMP (R\$ 1,6), (ii) pela queda no MOU entrante do pré pago e (iii) por programas de *right planning* (planos de adequação de perfil) efetivados na base pós-pago. Normalizando pelos efeitos do *mix* e SMP (B&K e CSP), o decréscimo do ARPU *blended* seria de R\$ 3,5 ou 11,3%. Comparando com o 3T04, o **ARPU pós pago aumentou** 5,2% influenciado pela elevação do MOU entrante do pós pago.
- O **MOU blended** registrou queda de 8,3% em relação ao 3T04, motivado pela mudança do *mix* de clientes entre os períodos e pela redução no MOU pré pago.
- Os ganhos de sinergia e a eficiência obtida pela operadora têm permitido a tendência de alta da **produtividade** que apresentou crescimento de 65,3% e 11,4% em relação ao 4T03 e 3T04, respectivamente.


 Diretoria de Relações com Investidores  
 Avenida Dr. Chucrí Zaidan, 860 - 6º andar  
 04583-110 - Morumbi - São Paulo - SP

**DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO GLOBAL TELECOM S.A.**
**Legislação Societária**

<i>R\$ milhões</i>	4 T 04	3 T 04	Δ%	4 T 03	Δ%	Acumulado em:		
						2004	2003	Δ%
<b>Receita Bruta</b>	<b>271,5</b>	<b>254,2</b>	<b>6,8%</b>	<b>244,7</b>	<b>11,0%</b>	<b>1.024,0</b>	<b>810,8</b>	<b>26,3%</b>
Receita de serviços	197,9	197,8	0,1%	166,7	18,7%	766,9	633,5	21,1%
Receita de aparelhos	73,6	56,4	30,5%	78,0	-5,6%	257,1	177,3	45,0%
Deduções - Impostos e outros	(60,4)	(53,1)	13,7%	(41,2)	46,6%	(222,5)	(141,8)	56,9%
<b>Receita Líquida</b>	<b>211,1</b>	<b>201,1</b>	<b>5,0%</b>	<b>203,5</b>	<b>3,7%</b>	<b>801,5</b>	<b>669,0</b>	<b>19,8%</b>
Receita de serviços	161,5	164,1	-1,6%	139,3	15,9%	628,6	525,0	19,7%
Receita de aparelhos	49,6	37,0	34,1%	64,2	-22,7%	172,9	144,0	20,1%
<b>Custos Operacionais</b>	<b>(153,9)</b>	<b>(157,6)</b>	<b>-2,3%</b>	<b>(181,1)</b>	<b>-15,0%</b>	<b>(630,8)</b>	<b>(534,5)</b>	<b>18,0%</b>
Pessoal	(11,9)	(11,1)	7,2%	(13,9)	-14,4%	(43,0)	(43,6)	-1,4%
Custo dos Serviços	(30,2)	(27,4)	10,2%	(20,8)	45,2%	(113,5)	(118,7)	-4,4%
Custo dos aparelhos	(77,8)	(64,4)	20,8%	(90,8)	-14,3%	(273,2)	(194,5)	40,5%
Despesas com vendas	(50,9)	(53,4)	-4,7%	(46,6)	9,2%	(205,6)	(135,5)	51,7%
Despesas Gerais e Administrativas	(10,0)	(5,7)	75,4%	(7,4)	35,1%	(24,6)	(29,9)	-17,7%
Outras receitas (despesas) operacionais	26,9	4,4	511,4%	(1,6)	n.d.	29,1	(12,3)	-336,6%
<b>EBITDA</b>	<b>57,2</b>	<b>43,5</b>	<b>31,5%</b>	<b>22,4</b>	<b>155,4%</b>	<b>170,7</b>	<b>134,5</b>	<b>26,9%</b>
<b>Margem EBITDA %</b>	<b>27,1%</b>	<b>21,6%</b>	<b>5,5 p.p.</b>	<b>11,0%</b>	<b>16,1 p.p.</b>	<b>21,3%</b>	<b>20,1%</b>	<b>1,2 p.p.</b>
Depreciação e Amortizações	(64,3)	(60,4)	6,5%	(63,3)	1,6%	(246,1)	(241,6)	1,9%
<b>EBIT</b>	<b>(7,1)</b>	<b>(16,9)</b>	<b>-58,0%</b>	<b>(40,9)</b>	<b>-82,6%</b>	<b>(75,4)</b>	<b>(107,1)</b>	<b>-29,6%</b>
Resultado financeiro líquido	(16,7)	(14,6)	14,4%	(45,4)	-63,2%	(101,9)	(328,1)	-68,9%
Receitas/despesas não operacionais	(5,7)	0,2	n.d.	(0,1)	n.d.	(5,3)	(0,2)	n.d.
Impostos	0,0	2,3	n.d.	20,6	n.d.	2,3	(0,6)	n.d.
<b>Resultado do período</b>	<b>(29,5)</b>	<b>(29,0)</b>	<b>1,7%</b>	<b>(65,8)</b>	<b>-55,2%</b>	<b>(180,3)</b>	<b>(436,0)</b>	<b>-58,6%</b>



**DESEMPENHO OPERACIONAL - TELE CENTRO OESTE PARTICIPAÇÕES S.A.**

	4 T 04	3 T 04	Δ%	4 T 03	Δ%	Acumulado em:		
						2004	2003	Δ%
<b>Total de assinantes (mil)</b>	<b>5.820</b>	<b>5.307</b>	<b>9,7%</b>	<b>4.112</b>	<b>41,5%</b>	<b>5.820</b>	<b>4.112</b>	<b>41,5%</b>
Pós Pago	945	940	0,5%	950	-0,5%	945	950	-0,5%
Pré Pago	4.875	4.367	11,6%	3.162	54,2%	4.875	3.162	54,2%
<b>Market Share (*)</b>	<b>51,3%</b>	<b>53,8%</b>	<b>-2,5 p.p.</b>	<b>55,4%</b>	<b>-4,1 p.p.</b>	<b>51,3%</b>	<b>55,4%</b>	<b>-4,1 p.p.</b>
<b>Adições líquidas (mil)</b>	<b>513</b>	<b>406</b>	<b>26,4%</b>	<b>519</b>	<b>-1,1%</b>	<b>1.708</b>	<b>1.046</b>	<b>63,3%</b>
Pós Pago	5	(4)	-223,3%	34,0	-85,5%	(4)	90	-104,4%
Pré Pago	508	410	24,0%	485	4,8%	1.712	956	79,1%
<b>Market Share de adições líquidas (*)</b>	<b>34,8%</b>	<b>42,6%</b>	<b>-7,8 p.p.</b>	<b>49,7%</b>	<b>-14,9 p.p.</b>	<b>44,3%</b>	<b>45,2%</b>	<b>-0,9 p.p.</b>
<b>Penetração do mercado (*)</b>	<b>34,8%</b>	<b>30,3%</b>	<b>4,5 p.p.</b>	<b>23,3%</b>	<b>11,5 p.p.</b>	<b>34,8%</b>	<b>23,3%</b>	<b>11,5 p.p.</b>
<b>SAC (R\$)</b>	<b>124,0</b>	<b>121,0</b>	<b>2,5%</b>	<b>69,0</b>	<b>79,7%</b>	<b>108,0</b>	<b>90,0</b>	<b>20,0%</b>
<b>Churn mensal</b>	<b>2,3%</b>	<b>1,8%</b>	<b>0,5 p.p.</b>	<b>2,4%</b>	<b>-0,1 p.p.</b>	<b>2,0%</b>	<b>2,1%</b>	<b>-0,1 p.p.</b>
<b>ARPU (em R\$/mês)</b>	<b>30,5</b>	<b>32,5</b>	<b>-6,2%</b>	<b>38,4</b>	<b>-20,6%</b>	<b>32,0</b>	<b>40,6</b>	<b>-21,2%</b>
Pós Pago	82,4	89,5	-7,9%	85,0	-3,1%	84,2	87,4	-3,7%
Pré Pago	16,3	16,9	-3,6%	23,2	-29,8%	16,9	24,0	-29,6%
<b>MOU Total (minutos)</b>	<b>86</b>	<b>84</b>	<b>2,4%</b>	<b>101</b>	<b>-14,9%</b>	<b>87</b>	<b>103</b>	<b>-15,5%</b>
Pós Pago	213	224	-4,9%	207	2,9%	208	203	2,5%
Pré Pago	55	50	10,0%	63	-12,7%	55	65	-15,4%
<b>Empregados</b>	<b>1.357</b>	<b>1.380</b>	<b>-1,7%</b>	<b>1.510</b>	<b>-10,1%</b>	<b>1.357</b>	<b>1.510</b>	<b>-10,1%</b>
<b>Produtividade (cliente/empregado)</b>	<b>4.290</b>	<b>3.846</b>	<b>11,5%</b>	<b>2.723</b>	<b>57,5%</b>	<b>4.290</b>	<b>2.723</b>	<b>57,5%</b>

(\*) fonte Anatel

**Destaques Operacionais da Tele Centro Oeste (TCO) Consolidado**

- Manutenção da liderança com o aumento da **base de clientes** de 41,5% nos últimos 12 meses. As adições líquidas no ano foram 63,3% superiores às registradas em 2003, devido à maior agressividade comercial do período.
- A TCO apresentou uma participação de mercado das **adições líquidas** de 44,3% em 2004, mantendo a liderança com um *market share* de 51,3% e um aumento da penetração de 11,5 p.p., em um mercado que passou a contar deste setembro com 4 operadoras em todas as regiões. É importante destacar ainda as práticas contábeis da organização, que trata com extremo rigor as fraudes, desligamentos e subscrições, agregando confiabilidade e transparência aos seus números.
- O **SAC** manteve-se praticamente estável em relação ao 3T04, apesar de ser impactado por maiores gastos com subsídios, comissões e publicidade, em parte motivados pela entrada de um novo competidor.
- O **churn** registrou uma queda de 0,1 ponto percentual na comparação com o 4T03 e ano a ano, apesar da entrada de um novo competidor, confirmando assim o êxito das práticas comerciais adotadas para fidelização de clientes.
- O **ARPU blended** no valor de R\$ 30,5, apresentou uma redução de 20,6% em relação ao 4T03, impactado: (i) pelo aumento da base de clientes totais e pela mudança negativa do *mix* em R\$ 4,7 (base de clientes pré-pago cresceu 54,2%, passando a representar 83,7% da base, comparado com 76,9% no 4T03) e pelo efeito do SMP (R\$ 2,4), (ii) pela queda no MOU entrante e (iii) por programas de *right planning* (planos de adequação de perfil) efetivados na base pós-pago. Comparado com o 3T04, o ARPU normalizado, excluindo os efeitos do *mix* e SMP (B&K e CSP) apresentaria uma alta de R\$ 0,9 ou 2,8%.
- O **MOU** pré pago aumentou 10,0% em relação ao 3T04, motivado por campanhas para recarga e conseqüente aumento no trafego. O MOU pós pago obteve crescimento de 2,5% ano a ano, decorrente do uso dos serviços de maior valor agregado.
- A ganho em eficiência da operação pode ser medida pelo aumento da **produtividade** no 4T04 de 57,5% e de 11,5% em relação ao 4T03 e 3T04, respectivamente, devido à contínua busca de sinergias, integração e racionalização organizacionais e de processos.



**DEMONSTRAÇÕES DOS RESULTADOS CONSOLIDADOS - TELE CENTRO OESTE PARTICIPAÇÕES S.A.**

R\$ milhões	Legislação Societária					Acumulado em:		
	4 T 04	3 T 04	Δ%	4 T 03	Δ%	2004	2003	Δ%
	<b>Receita bruta</b>	<b>820,0</b>	<b>769,5</b>	<b>6,6%</b>	<b>709,9</b>	<b>15,5%</b>	<b>2.949,6</b>	<b>2.487,3</b>
Receita de serviços	663,7	650,5	2,0%	557,7	19,0%	2.462,9	2.103,8	17,1%
Receita de aparelhos	156,3	119,0	31,3%	152,2	2,7%	486,7	383,5	26,9%
Deduções - Impostos e outros	(211,1)	(191,5)	10,2%	(157,4)	34,1%	(739,2)	(528,4)	39,9%
<b>Receita Líquida</b>	<b>608,9</b>	<b>578,0</b>	<b>5,3%</b>	<b>552,5</b>	<b>10,2%</b>	<b>2.210,4</b>	<b>1.958,9</b>	<b>12,8%</b>
Receita de serviços	505,0	497,5	1,5%	435,0	16,1%	1.879,5	1.657,4	13,4%
Receita de aparelhos	103,9	80,5	29,1%	117,5	-11,6%	330,9	301,5	9,8%
<b>Custos Operacionais</b>	<b>(403,7)</b>	<b>(330,3)</b>	<b>22,2%</b>	<b>(381,3)</b>	<b>5,9%</b>	<b>(1.319,0)</b>	<b>(1.216,4)</b>	<b>8,4%</b>
Pessoal	(37,6)	(37,4)	0,5%	(41,2)	-8,7%	(141,6)	(119,9)	18,1%
Custo dos serviços	(39,3)	(41,9)	-6,2%	(78,2)	-49,7%	(174,3)	(334,0)	-47,8%
Custo dos aparelhos	(195,9)	(141,1)	38,8%	(144,5)	35,6%	(555,9)	(390,0)	42,5%
Despesas com vendas	(114,6)	(97,3)	17,8%	(78,6)	45,8%	(382,1)	(256,5)	49,0%
Despesas Gerais e Administrativas	(19,2)	(17,2)	11,6%	(28,7)	-33,1%	(69,8)	(104,1)	-32,9%
Outras receitas (despesas) operacionais	2,9	4,6	-37,0%	(10,1)	n.d.	4,7	(11,9)	n.d.
<b>EBITDA</b>	<b>205,2</b>	<b>247,7</b>	<b>-17,2%</b>	<b>171,2</b>	<b>19,9%</b>	<b>891,4</b>	<b>742,5</b>	<b>20,1%</b>
<b>Margem %</b>	<b>33,7%</b>	<b>42,9%</b>	<b>-9,2 p.p.</b>	<b>31,0%</b>	<b>2,7 p.p.</b>	<b>40,3%</b>	<b>37,9%</b>	<b>2,4 p.p.</b>
Depreciação e Amortizações	(58,2)	(50,8)	14,6%	(43,5)	33,8%	(210,1)	(194,8)	7,9%
<b>EBIT</b>	<b>147,0</b>	<b>196,9</b>	<b>-25,3%</b>	<b>127,7</b>	<b>15,1%</b>	<b>681,3</b>	<b>547,7</b>	<b>24,4%</b>
Resultado financeiro líquido	11,4	22,3	n.d.	17,1	-33,3%	62,2	111,6	-44,3%
Receitas/despesas não operacionais	(7,0)	0,2	n.d.	(3,5)	100,0%	(9,0)	(6,3)	42,9%
Impostos	(21,8)	(78,4)	-72,2%	(1,7)	1182,4%	(224,2)	(181,1)	23,8%
Participação dos minoritários	0,0	0,0	n.d.	(2,5)	n.d.	(3,2)	(8,5)	-62,4%
<b>Lucro do período</b>	<b>129,6</b>	<b>141,0</b>	<b>-8,1%</b>	<b>137,1</b>	<b>-5,5%</b>	<b>507,1</b>	<b>463,4</b>	<b>9,4%</b>



**TELECONFERÊNCIA – 4T04 (em inglês)**

Webcast: [www.vivo.com.br/ri](http://www.vivo.com.br/ri)

**Data:** 18 de fevereiro de 2005 (sexta-feira)

**Horário:** 12:00 (horário de São Paulo) e 9:00 am (horário de Nova Iorque)

**Número de Telefone:** (+1 973) 409 9261

**Código da Teleconferência:** 5717001 ou **VIVO**

O replay com o áudio da teleconferência estará disponível pelo telefone (+1 973) 341 3080 sob o código da teleconferência: 5717001.

**VIVO – Relações com Investidores**

Charles E. Allen  
Ana Beatriz Batalha  
Reinaldo A. Araújo  
Antonio Sergio M. Botega  
Carlos Alberto B. Lazar

Mara Boaventura Dias  
Maria Carolina de F. Gonçalves  
Maria Ednéia Pinto  
Pedro Gomes de Souza

Telefone: +55 11 5105-1172

Email: [ri@vivo.com.br](mailto:ri@vivo.com.br)

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

---

O presente comunicado de imprensa 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.



Diretoria de Relações com Investidores  
Avenida Dr. Chucrí Zaidan, 860 - 6º andar  
04583-110 - Morumbi - São Paulo - SP

## 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  
**Barreira de Entrada** – valor do aparelho mais barato oferecido  
**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 =  $n^{\circ}$  de baixas do período / ((clientes do início do período + clientes ao final do período)/2)  
**Market share**: participação do mercado estimado =  $n^{\circ}$  de clientes da Companhia /  $n^{\circ}$  de clientes da área de atuação  
**Market share de adições líquidas**: participação adições líquidas estimadas na área de atuação  
**Penetração do mercado** =  $n^{\circ}$  de clientes da companhia +  $n^{\circ}$  de clientes estimado das concorrentes) / cada 100 habitantes da área de atuação da Companhia  
**Produtividade** = número de clientes / empregados próprios

