



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

Rio de Janeiro, Brasil – 23 de julho de 2004 – Tele Sudeste Celular Participações S.A. - TSD (BOVESPA: TSEP3 (ON); TSEP4 (PN); NYSE: TSD), anuncia hoje seus resultados consolidados do 2T04. As cotações de fechamento de 22 de julho de 2004 foram: **TSEP3:** R\$ 5,38 / 1.000 ações, **TSEP4:** R\$ 6,80 / 1.000 ações e **TSD:** US\$ 10.80 / ADR (1:5.000 ações PN). A TSD é a *holding* que detém 100% da Telerj Celular S.A. - Telerj e da Telest Celular S.A. - Telest, operadoras líderes em serviços de telecomunicações móveis no Rio de Janeiro e no Espírito Santo, respectivamente. Ela presta serviço numa área que representa aproximadamente 1% do território brasileiro, cuja população representa cerca de 10% da população brasileira.

As seguintes informações financeiras e operacionais, exceto onde indicado, são apresentadas de acordo com a Legislação Societária com bases consolidadas.

DESTAQUES

R\$ milhões	2 T 04	1 T 04	Δ%	2 T 03	Δ%
Receita Operacional Líquida	469,0	448,7	4,5%	476,1	-1,5%
Receita líquida dos serviços	388,3	395,6	-1,8%	419,5	-7,4%
Receita líquida de vendas de mercadorias	80,7	53,1	52,0%	56,6	42,6%
Total dos Custos Operacionais	(340,2)	(280,0)	21,5%	(321,4)	5,8%
EBITDA	128,8	168,7	-23,6%	154,7	-16,7%
Margem EBITDA (%)	27,5%	37,6%	-10,1 p.p.	32,5%	-5,0 p.p.
Depreciação e Amortização	(94,2)	(109,6)	-14,1%	(104,9)	-10,2%
EBIT	34,6	59,1	-41,4%	49,8	-30,5%
Lucro Líquido	25,5	37,8	-32,5%	24,3	4,9%
Lucro por ação (R\$ por mil ações)	0,06	0,08	-32,5%	0,06	1,1%
Lucro por ADR (R\$)	0,28	0,42	-32,5%	0,28	1,1%
N.º de ações (bilhões)	449,0	449,0	0,0%	432,6	3,8%
Investimentos	12,2	17,8	-31,5%	35,8	-65,9%
Investimento como % da receita líquida	2,6%	4,0%	-1,4 p.p.	7,5%	-4,9 p.p.
Fluxo de Caixa Operacional	116,6	150,9	-22,7%	118,9	-1,9%
Clientes (mil)	3.924	3.774	4,0%	3.422	14,7%
Adições Líquidas (mil)	150	65	130,8%	56	167,9%

A TSD é uma das companhias que, em conjunto com a Telesp Celular Participações S.A., Tele Leste 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 sob a marca VIVO, *Top of Mind* no mercado brasileiro.



HIGHLIGHTS 2T04

- ◆ A base de clientes da TSD cresceu 14,7% e 4,0% quando comparado ao 2T03 e 1T04, respectivamente.
- ◆ Atividade intensa comercial destaque para as campanhas promocionais do Dia das Mães e do Dia dos Namorados, que resultaram numa adição líquida de 150 mil novos usuários no 2T04, 130,8% e 167,9% acima do 1T04 e 2T03, respectivamente.
- ◆ Market share de adições líquidas foi de 39,8% superior em 9,3 e 20,2 pontos percentuais comparado com o 1T04 e 2T03, respectivamente.
- ◆ Em relação ao 2T03, houve uma redução do SAC de 28,6% para R\$ 136, por ganhos de escala e preços mais baixo de aparelhos.
- ◆ A TSD cobre todos os municípios, 100% de sua área de atuação, consolidando a VIVO como empresa que oferece melhor cobertura, e qualidade de serviços.
- ◆ Lucro líquido de R\$ 25,5 milhões no 2T04, superior em 4,9% ao registrado no mesmo período de 2003.

Inovações Tecnológicas

A TSD utiliza as tecnologias digitais CDMA e 1xRTT nos serviços prestados de telefonia móvel, cobrindo 100% dos municípios da sua área de atuação.

Em 30 de junho de 2004, o 1xRTT cobria 17 municípios da região da Tele Sudeste, aproximadamente 47% da população, sendo que, no Estado do Rio de Janeiro o 1xRTT cobria as cidades do Rio de Janeiro, Niterói, Icarai, Itaguaí e Macaé, e no Estado do Espírito Santo as cidades de Vitória, Vila Velha, Cariacica, Serra, Linhares e Colatina. A previsão é que a cobertura chegue a 121 municípios até o final do ano. Em maio, a VIVO anunciou a implantação de uma rede móvel de transmissão de dados de altíssima velocidade em São Paulo e Rio de Janeiro, utilizando a tecnologia de 3ª geração CDMA2000 1x EV-DO (*Evolution – Data Only*)

A TSD continua mantendo o foco nos serviços de transmissão de dados, implementando novos produtos como o “VIVO em Ação”, uma inovação que tornou a VIVO a primeira operadora de telefonia móvel do mundo a lançar um jogo multimídia de realidade alternativa (ARG – *Alternative Reality Game*). O jogo durou quatro semanas e teve a participação de aproximadamente 1,4 milhões de clientes em todo o Brasil.

Base para Apresentação Dos Resultados

As operadoras do Serviço Móvel Pessoal (SMP) implementaram, 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 TSD não dispõem mais de receitas de chamadas VC2 ou VC3 e atualmente obtêm receitas de interconexão (VUM) pelo uso de sua rede para completar essas chamadas.

Foi implementado também o *Bill & Keep*, 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 em 31 de março de 2004 e 30 de junho de 2003 podem ter sido reclassificadas, quando aplicável, para fins de comparabilidade. Os totais estão sujeitos a diferenças devido a arredondamento.



DESEMPENHO OPERACIONAL CONSOLIDADO

	2 T 04	1 T 04	Δ%	2 T 03	Δ%
Total de assinantes (mil)	3.924	3.774	4,0%	3.422	14,7%
Pós Pago	1.135	1.148	-1,1%	1.138	-0,3%
Pré Pago	2.789	2.626	6,2%	2.284	22,1%
Market Share (*)	48,7%	49,1%	-0,4 p.p.	53,2%	-4,5 p.p.
Adições líquidas (mil)	150	65	130,8%	56	167,9%
Pós Pago	(13)	(9)	44,4%	22	-
Pré Pago	163	74	120,3%	34	379,4%
Market Share de adições líquidas (*)	39,8%	30,5%	9,3 p.p.	19,6%	20,2 p.p.
Penetração do mercado (*)	44,0%	41,9%	2,1 p.p.	35,7%	8,3 p.p.
SAC (R\$)	136	145	-6,4%	190	-28,6%
Churn mensal	3,0%	2,4%	0,6 p.p.	2,1%	1,0 p.p.
ARPU (em R\$/mês)	33,7	35,5	-5,1%	40,3	-16,4%
Pós Pago	72,9	75,5	-3,4%	80,2	-9,1%
Pré Pago	16,2	16,6	-2,4%	20,4	-20,6%
MOU Total (minutos)	97	99	-2,0%	100	-3,0%
Pós Pago	188	185	1,6%	185	1,6%
Pré Pago	56	56	0,0%	54	3,7%
Empregados	1.608	1.643	-2,1%	1.720	-6,5%
Produtividade (cliente / empregado)	2.440	2.297	6,2%	1.989	22,7%

(*) fonte Anatel

Destaques Operacionais

- ♦ A base de clientes da TSD cresceu 14,7% quando comparado ao 2T03, mantendo sua estratégia de crescimento sustentado, sendo 28,9% clientes pós-pago e 71,1% clientes pré-pago. As adições líquidas no trimestre foram 167,9% superiores às registradas no 2T03 e 130,8% em relação ao 1T04 devido, principalmente, às campanhas promocionais do Dia das Mães e Dia dos Namorados.
- ♦ No 2T04 a TSD foi responsável por uma participação de aproximadamente 49% no mercado em seus estados de atuação, e uma participação de 39,8% nas adições líquidas, 20,2 pontos percentuais superior em relação ao 2T03, onde atuam quatro operadoras móveis.
- ♦ O churn registrou 3,0% refletindo o evento da desconexão dos pré-pagos pelo não cadastramento exigido pela Anatel. Se excluíssemos este efeito, o churn seria de 2,6%, em linha com o 1T04.
- ♦ O blended ARPU foi R\$ 33,7, com redução de 16,4% em relação ao 2T03, impactado pelo efeito SMP (R\$ 5,1), pela mudança do mix em R\$ 1,9 (base de clientes pré-pago cresceu 22,1% passando a representar 71% da base, comparado com 66% no 2T03), pela queda no MOU entrante de 9% e pela maior incidência de bônus de minutos grátis. Normalizando pelos efeitos do mix e SMP (B&K e CSP), o ARPU *blended* teria subido R\$ 0,4 ou 1,0%. Comparando com o 1T04, e excluindo o efeito do mix, o ARPU *blended* teria decrescido 2,9% influenciado por programas de *right planning* (plano de adequação de perfil) da base pós-pago.
- ♦ Em relação ao 2T03, houve uma redução do SAC de 28,6% para R\$ 136, por ganhos de escala e preços mais baixo de aparelhos. A redução frente ao 1T04, apesar do impacto negativo da variação cambial (alta de 5,3% no dólar médio entre o 2T04 e 1T04), foi causada principalmente por menores gastos em publicidade.
- ♦ O aumento da produtividade no 2T04 foi de 22,7% e de 6,2% em relação ao 2T03 e 1T04, respectivamente, devido a eficiência nas operações, ganhos de escala e eficiência administrativa.



RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA

	Legislação Societária				
	2 T 04	1 T 04	Δ%	2 T 03	Δ%
<i>R\$ milhões</i>					
Assinatura e Utilização	190,8	197,0	-3,1%	217,0	-12,1%
Uso de rede	186,5	188,2	-0,9%	197,1	-5,4%
Outros serviços	11,0	10,4	5,8%	5,4	103,7%
Receita de serviços de telecom.	388,3	395,6	-1,8%	419,5	-7,4%
Venda de aparelhos celulares	80,7	53,1	52,0%	56,6	42,6%
Receita líquida total	469,0	448,7	4,5%	476,1	-1,5%

Receita Líquida de Serviços

A receita líquida de serviços atingiu R\$ 388,3 milhões, a qual, se excluíssemos o efeito do SMP (B&K e CSP) aumentaria 5,0% em comparação ao 2T03, refletindo o crescimento de 13,5% da base média de clientes, que é compensado pelo maior mix de clientes pré-pago na base (71,1% no 2T04 e 66,7% no 2T03) – com ARPU menor – e pela contínua bonificação concedida no período para aquisição e incentivo a recarga durante as promoções do Dia das Mães e Dia dos Namorados.

Receitas de Dados

As receitas de dados aumentaram 80,3% em relação ao 2T03, alcançando 2,0% da receita líquida de serviços no 2T04 (1,0% no 2T03). Este incremento ocorreu em função da disponibilização de novos serviços e à popularização de campanhas promocionais nacionais ao acesso e manuseio a esses serviços. O SMS representa 65,8% da receita de dados. A média mensal de envio de SMS no 2T04 foi de mais de 10 milhões, um crescimento de 53% comparado ao 2T03.



CUSTOS OPERACIONAIS

	Legislação Societária				
	2 T 04	1 T 04	Δ%	2 T 03	Δ%
<i>R\$ milhões</i>					
Pessoal	(30,3)	(27,3)	11,0%	(28,7)	5,6%
Custo dos serviços prestados	(68,0)	(67,0)	1,5%	(97,6)	-30,3%
Meios de conexão	(14,1)	(14,6)	-3,4%	(20,8)	-32,2%
Interconexão	(14,2)	(14,6)	-2,7%	(41,9)	-66,1%
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(14,4)	(10,6)	35,8%	(11,4)	26,3%
Fistel e outras taxas e contribuições	(13,5)	(17,4)	-22,4%	(15,0)	-10,0%
Serviços de terceiros	(11,7)	(9,7)	20,6%	(7,8)	50,0%
Outros	(0,1)	(0,1)	-	(0,7)	-85,7%
Custo de mercadorias vendidas	(126,1)	(80,7)	56,3%	(82,5)	52,8%
Comercialização dos serviços	(83,1)	(78,1)	6,4%	(71,2)	16,7%
Provisão para devedores duvidosos	(8,3)	(11,5)	-27,8%	(8,8)	-5,7%
Serviços de terceiros	(69,0)	(62,9)	9,7%	(58,4)	18,2%
Outros	(5,8)	(3,7)	56,8%	(4,0)	45,0%
Despesas gerais e administrativas	(24,9)	(25,6)	-2,7%	(31,9)	-21,9%
Outras receitas (despesas) operacionais	(7,8)	(1,3)	500,0%	(9,5)	-17,9%
Total dos custos antes deprec./amort.	(340,2)	(280,0)	21,5%	(321,4)	5,8%
Depreciação e amortização	(94,2)	(109,6)	-14,1%	(104,9)	-10,2%
Total dos custos operacionais	(434,4)	(389,6)	11,5%	(426,4)	1,9%

Custo de Pessoal O custo de pessoal da TSD aumentou 11,0% em comparação ao 1T04 e 5,6% quando comparado ao 2T03, devido ao aumento no pagamento de adicionais legais.

Custo dos Serviços Prestados No 2T04, o custo dos serviços prestados da TSD que diminuiu 30,3% comparado ao 2T03, foi principalmente influenciado pela diminuição nos custos de interconexão (efeito SMP) e nos meios de conexão, que assim como a receita, foi impactado pela entrada do SMP. Excluindo-se tal efeito, o aumento seria de 7,6% nesta rubrica. Comparado com o 1T04, estes custos permaneceram estáveis.

Custo das Mercadorias Vendidas No 2T04, o custo das mercadorias vendidas da Companhia aumentou 52,8% em relação ao 2T03, devido a intensa atividade comercial (adições brutas aumentaram 88,0%) e também pelo incentivo às trocas de terminais.

Comercialização dos Serviços No 2T04, a despesa com comercialização dos serviços aumentou 16,7% em relação ao 2T03 devido, principalmente, pelo incremento nos gastos com serviços de terceiros, especialmente nas despesas associadas a maior atividade comercial.

Inadimplência No 2T04, o nível de inadimplência foi de 1,3% da receita bruta, em linha com o 2T03, que foi de 1,4%, devido aos esforços para manter a qualidade da base de clientes pós-pagos, assim como, para manter a estratégia de controle de crédito à revendedores e clientes corporativos adotada pelo Grupo VIVO.

EBITDA No 2T04, o EBITDA da TSD, foi de R\$ 128,8 milhões, representando uma margem de 27,5% e 33,2% sobre a receita líquida de serviços.

Depreciação No 2T04, a depreciação e amortização tiveram um recuo de 10,2% em comparação ao 2T03, em função do término do período de depreciação de equipamentos analógicos.



RESULTADO FINANCEIRO

	Legislação Societária				
	2 T 04	1 T 04	Δ %	2 T 03	Δ %
R\$ milhões					
Receita Financeira	19,0	21,2	-10,4%	69,0	-72,5%
Varição Cambial	1,5	2,3	-34,8%	48,3	-96,9%
Outras receitas financeiras	20,9	20,7	1,0%	22,6	-7,5%
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	(3,4)	(1,8)	88,9%	(1,9)	78,9%
Despesas Financeiras	(14,9)	(19,4)	-23,2%	(81,4)	-81,7%
Varição cambial	(19,9)	(4,1)	385,4%	(2,3)	765,2%
Outras despesas financeiras	(9,5)	(9,9)	-4,0%	(10,7)	-11,2%
Ganhos (Perdas) com derivativos	14,5	(5,4)	-368,5%	(68,4)	-121,2%
Resultado Financeiro	4,1	1,8	127,8%	(12,4)	-133,1%

Resultado Financeiro

Apesar da majoração da alíquota da Cofins incidente sobre o ganho com derivativos que ocorreu no trimestre devido a depreciação do Real frente ao Dólar (R\$ 1,5 milhões), o Resultado Financeiro no 2T04 apresentou um incremento de R\$ 2,3 milhões quando comparado com o 1T04 principalmente em função da melhora do resultado financeiro ocasionado pela redução da dívida bruta (R\$ 214,5 milhões para R\$ 139,8 milhões).

Resultado Líquido

O lucro líquido no trimestre foi de R\$ 25,5 milhões, representando um acréscimo de 4,9% em relação ao 2T03.



EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS

Credores (R\$ milhões)	30/jun/04	31/mar/04
	US\$	US\$
Instituições financeiras	125,2	195,8
Fornecedores	14,6	18,7
Total	139,8	214,5
Cronograma de pagamento - LP		
2005	52,3	53,5
Total	52,3	53,5

ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO

	30/jun/04	31/mar/04
Curto Prazo	87,5	161,0
Longo Prazo	52,3	53,5
Total do endividamento	139,8	214,5
Disponibilidades	(337,9)	(462,7)
Derivativos	(8,7)	4,1
Dívida Líquida	(206,8)	(244,1)

Endividamento

Em 30 de junho de 2004, a dívida com empréstimos e financiamentos da TSD somava R\$ 139,8 milhões (R\$ 214,5 milhões em 31 de março de 2004) sendo 100% denominada em dólar norte-americano. A empresa faz contratos de derivativos (hedge cambial) para proteger 100% de sua dívida contra a volatilidade do câmbio. Este endividamento foi compensado pelos recursos disponíveis em caixa e aplicações financeiras (R\$ 337,9 milhões) e por ativos e passivos de derivativos (R\$ 8,7 milhões a receber), resultando numa posição líquida de caixa de R\$ 206,8 milhões. A dívida da Companhia vem apresentando uma contínua melhora, reduzindo em 53,7% quando comparada com o 2T03. Ao final do 2T04, a dívida de curto prazo representava 62,6% da dívida total.



CAPEX

	2T04	1T04	2T03	Acumulado 2004
Rede	0,5	7,0	9,8	7,5
Outros	11,7	10,8	26,0	22,5
Total	12,2	17,8	35,8	30,0
Percentual da Receita Líquida	2,6%	3,8%	7,5%	3,3%

Investimento Durante o segundo trimestre, foram investidos R\$ 12,2 milhões no imobilizado, principalmente, na prestação de novos serviços de telecomunicações, que cobre todos os municípios, de sua área de atuação, consolidando posição de operadora oferecendo maior cobertura.

Fluxo de Caixa Operacional No 2T04, registrou um fluxo de caixa operacional em linha de 2T03, alcançando R\$ 116,6 milhões. O fluxo de caixa operacional positivo evidencia que a TSD possui recursos, gerados pelas operações, suficientes para operacionalizar seu programa de investimento de capital.

Responsabilidade Social A VIVO lançou no dia 7 de julho de 2004, o Instituto VIVO, ampliando assim suas ações de Responsabilidade Social em todo o país. Com atuação focada nas áreas de educação e meio ambiente, o Instituto VIVO, tem a missão de promover a cidadania, compartilhando os valores e a experiência da VIVO com a sociedade. Na área de cobertura da TSD, o Instituto VIVO apóia ações sociais e desenvolve campanhas como o Projeto Água Viva que visa transformar o Centro Cultural das Águas, localizado as margens da Lagoa Rodrigo de Freitas, em um espaço para o conhecimento, discussão e divulgação de temas ligados à preservação ambiental das lagoas. Em 2004, o investimento social da VIVO deve chegar aos R\$ 12 milhões.

Premiações A VIVO conquistou em maio o “Prêmio Consumidor Moderno de Excelência em Serviços ao Cliente”, concedido pela *Revista Consumidor Moderno*. Em junho, a VIVO também foi premiada em quatro cases, entre eles, o “VIVO ao VIVO” e o VIVO Open Air, com o “Top de Marketing” pela Associação de Dirigentes de Vendas e Marketing do Brasil (ADVB). No Rio de Janeiro, a VIVO, recebeu o “Troféu Empresa-Cidadã”, durante o 10º Fórum Nacional de Cidadania Empresarial.



Tabelas que seguem:

Tabela 1: Demonstração de Resultados Consolidados da TSD.

Tabela 2: Balanço Patrimonial Consolidado da TSD.

Contato: **Ronald Aitken** – Relações com Investidores
ronald.aitken@vivo.com.br
(11) 5105-1172

Relações com Investidores
ri@vivo.com.br
(11) 5105-1182

Informação disponível no website: <http://www.vivo.com.br/ri>

O presente relatório de desempenho 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.



TABELA 1: DEMONSTRAÇÕES DOS RESULTADOS CONSOLIDADOS

R\$ milhões	Legislação Societária					Acumulado	
	2 T 04	1 T 04	Δ%	2 T 03	Δ%	jun-04	jun-03
Receita Bruta	643,5	613,4	4,9%	639,7	0,6%	1.256,9	1.254,2
Receita de Serviços	506,0	522,1	-3,1%	546,2	-7,4%	1.028,1	1.084,4
Receita de aparelhos	137,5	91,3	50,6%	93,5	47,1%	228,8	169,8
Deduções - Impostos e outros	(174,4)	(164,7)	5,9%	(163,6)	6,6%	(339,1)	(314,6)
Receita Líquida	469,0	448,7	4,5%	476,1	-1,5%	917,7	939,6
Receita de Serviços	388,3	395,6	-1,8%	419,5	-7,4%	783,9	835,8
Receita de aparelhos	80,7	53,1	52,0%	56,6	42,6%	133,8	103,8
Custos Operacionais	(340,2)	(280,0)	21,5%	(321,4)	5,8%	(620,2)	(617,0)
Pessoal	(30,3)	(27,3)	11,0%	(28,7)	5,6%	(57,6)	(61,9)
Custo dos Serviços	(68,0)	(67,0)	1,5%	(97,6)	-30,3%	(135,0)	(198,1)
Custo dos aparelhos	(126,1)	(80,7)	56,3%	(82,5)	52,8%	(206,8)	(153,5)
Despesas com vendas	(83,1)	(78,1)	6,4%	(71,2)	16,7%	(161,2)	(128,9)
Despesas Gerais e Administrativas	(24,9)	(25,6)	-2,7%	(31,9)	-21,9%	(50,5)	(63,0)
Outras receitas (despesas) operacionais	(7,8)	(1,3)	500,0%	(9,5)	-17,9%	(9,1)	(11,6)
EBITDA	128,8	168,7	-23,7%	154,7	-16,7%	297,5	322,6
Margem EBITDA	27,5%	37,6%	-10,1 p.p.	32,5%	-5,0 p.p.	32,4%	34,3%
Depreciação e Amortizações	(94,2)	(109,6)	-14,1%	(104,9)	-10,2%	(203,8)	(214,6)
EBIT	34,6	59,1	-41,5%	49,8	-30,5%	93,7	108,0
Resultado Financeiro líquido	4,1	1,8	127,8%	(12,4)	-133,1%	5,9	(24,7)
Receitas/despesas não operacionais	0,1	(0,2)	-150,0%	(0,1)	-200,0%	(0,1)	(0,2)
Impostos	(13,3)	(22,9)	-41,9%	(13,0)	2,3%	(36,2)	(28,9)
Lucro do período	25,5	37,8	-32,5%	24,3	4,9%	63,3	54,2



TABELA 2: BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

R\$ milhões	30-jun-04	31-mar-04
ATIVO		
Circulante	1.298,0	1.277,9
Disponibilidade	337,9	462,7
Contas a receber, líquida	394,1	323,4
Estoque	90,2	53,7
Tributos diferidos e a recuperar	334,1	308,3
Operações com derivativos	3,6	1,3
Outros ativos	138,1	128,5
Realizável a Longo Prazo	221,3	227,6
Operações com derivativos	7,5	7,3
Tributos diferidos e a recuperar	192,1	200,1
Outros ativos	21,7	20,2
Permanente	1.222,0	1.305,1
Investimentos	0,4	0,4
Imobilizado	1.221,0	1.304,2
Diferido	0,6	0,5
Total do Ativo	2.741,3	2.810,6
PASSIVO		
Circulante	692,9	791,7
Fornecedores e consignações	396,2	422,8
Impostos, taxas e contribuições	37,6	32,2
Empréstimos e financiamento	87,5	161,0
Provisão para contingências	57,6	54,4
Operações com derivativos	2,4	12,8
Outras obrigações	111,6	108,5
Exigível a Longo Prazo	81,7	77,7
Empréstimos e financiamento	52,3	53,5
Provisão para contingências	28,3	23,1
Outras obrigações	1,1	1,1
Patrimônio Líquido	1.966,7	1.941,2
Total do Passivo	2.741,3	2.810,6



GLOSSÁRIO

Termos Financeiros:

EBIT = Resultado operacional antes de juros e impostos.

EBITDA = Resultado operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização.

Margem EBITDA = EBITDA/ Receita Operacional Líquida.

CAPEX – (*capital expenditure*) investimento de capital

Fluxo de caixa operacional = EBITDA – CAPEX .

Subsídio = (receita líquida de mercadorias – custo de mercadorias vendidas + descontos dados por fornecedores) / adições brutas

PDD – provisão para devedores duvidosos. Conceito contábil que mede a provisão feita para a contas a receber com valores vencidos há mais de 90 dias

Dívida líquida = Dívida bruta – caixa – aplicações financeiras – títulos – operações ativas com derivativos + operações passivas com derivativos

Dívida líquida / EBITDA – índice que avalia a capacidade da Companhia de pagar sua dívida com geração de caixa operacional no período de um ano

PL – patrimônio líquido

Endividamento = Dívida líquida / (Dívida líquida + PL) – índice que mede a alavancagem financeira da Companhia

Capital Circulante = Ativo Circulante – Passivo Circulante

Capital de giro = Capital circulante – dívida líquida

Tecnologia e Serviços

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.

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 considerado Tecnologia 3G (terceira Geração).

ZAP – Serviço que permite acesso rápido à Internet sem fio, através do computador, *notebook* ou *palmtop*, utilizando a tecnologia CDMA 1xRTT.

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*).

SMS – *Short Message Service* – Serviço de mensagens curtas de texto para aparelhos celulares, possibilitando o envio e recebimento de mensagens alfanuméricas.

Indicadores operacionais:

Clientes – número de linhas móveis em serviço

Adições brutas – total de clientes adquiridos no período

Adições líquidas = adições brutas – baixas de clientes

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

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)

ARPU (*Average Revenue per user*) – Receita média por usuário por mês – Receita líquida de serviços por mês/ média mensal de clientes do período

Blended ARPU – ARPU da base total de clientes (pré-pagos + pós-pagos)

ARPU pós-pago – ARPU dos usuários do serviço pós-pago

ARPU pré-pago – ARPU dos usuários do serviço pré-pago

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.

Produtividade = número de clientes / empregados próprios

