

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

Rio de Janeiro, Brasil – 28 de outubro de 2004 – Tele Sudeste Celular Participações S.A. - TSD (BOVESPA: TSEP3 (ON); TSEP4 (PN); NYSE: TSD), anuncia hoje seus resultados consolidados do terceiro trimestre do ano de 2004 (3T04). As cotações de fechamento de 28 de outubro de 2004 foram: **TSEP3:** R\$ 5,70 / 1.000 ações, **TSEP4:** R\$ 6,10 / 1.000 ações e **TSD:** US\$ 10,51 / 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.

DESTAQUES

R\$ milhões	3 T 04	2 T 04	Δ%	3 T 03	Δ%
Receita Operacional Líquida	490,5	469,0	4,6%	454,5	7,9%
Receita líquida dos serviços	406,6	388,3	4,7%	398,7	2,0%
Receita líquida de vendas de mercadorias	83,9	80,7	4,0%	55,8	50,4%
Total dos Custos Operacionais	(361,1)	(340,2)	6,1%	(276,6)	30,6%
EBITDA	129,4	128,8	0,5%	177,9	-27,3%
Margem EBITDA (%)	26,4%	27,5%	-1,1 p.p.	39,1%	-12,7 p.p.
Depreciação e Amortização	(93,0)	(94,2)	-1,3%	(107,7)	-13,6%
EBIT	36,4	34,6	5,2%	70,2	-48,1%
Lucro Líquido	21,2	25,5	-16,9%	44,7	-52,6%
Lucro por ação (R\$ por mil ações)	0,05	0,06	-16,9%	0,10	-54,3%
Lucro por ADR (R\$)	0,24	0,28	-16,9%	0,52	-54,3%
N.º de ações (bilhões)	449,0	449,0	-	432,6	3,8%
Investimentos	96,4	12,2	690,2%	44,6	116,1%
Investimento como % da receita líquida	19,7%	2,6%	17,1 p.p.	9,8%	9,9 p.p.
Fluxo de Caixa Operacional	33,0	116,6	-71,7%	133,3	-75,2%
Clientes (mil)	4.065	3.924	3,6%	3.483	16,7%
Adições Líquidas (mil)	141	150	-6,0%	61	131,1%

A Tele Sudeste é uma das companhias que, em conjunto com a Telesp Celular Participações S.A. (controladora da Tele Centro Oeste 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. Em outubro de 2004, o Grupo VIVO alcançou 25 milhões de clientes, consolidando sua liderança de mercado.



**HIGHLIGHTS
3T04**

- A base de clientes da TSD cresceu 16,7% e 3,6% quando comparado ao 3T03 e 2T04, respectivamente alcançando 4.065 mil clientes.
- As adições líquidas no 3T04 totalizaram 141 mil novos clientes, 131,1% acima das adições registradas no mesmo período do ano anterior.No pós pago, as adições somaram 46 mil clientes.
- *Market share* de adições líquidas foi de 42,7% superior em 27,8 e 2,9 pontos percentuais comparados com o 3T03 e 2T04, respectivamente.
- Queda no *Churn* em 0,3 e 0,6 pontos percentuais comparados com o 3T03 e 2T04, respectivamente, motivado pelas iniciativas para fidelizar os clientes da Companhia.
- Frente ao 2T04, o ARPU *Blended* apresentou um acréscimo de 0,9%.
- A produtividade da TSD cresceu 57,5% e 34,8% quando comparado ao 3T03 e 2T04
- 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.



**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 setembro de 2004, o 1xRTT era oferecido em 21 municípios da região da Tele Sudeste, aproximadamente 48% da população, sendo que, no Estado do Rio de Janeiro o 1xRTT era oferecido as cidades do Rio de Janeiro, Niterói, Icaraí, Itaguaí e Macaé, e no Estado do Espírito Santo as cidades de Vitória, Cariacica, Vila Velha e Serra, na Grande Vitória, e em vários municípios do interior, como Cachoeiro do Itapemirim, Colatina, Linhares, Nova Venécia e São Mateus.

A TSD 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*), 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.

**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 – 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)	4.065	3.924	3,6%	3.483	16,7%
Pós Pago	1.181	1.135	4,1%	1.137	3,9%
Pré Pago	2.884	2.789	3,4%	2.346	22,9%
Market Share (*)	48,4%	48,7%	-0,3 p.p.	50,9%	-2,5 p.p.
Adições líquidas (mil)	141	150	-6,0%	61	131,1%
Pós Pago	46	(13)	n.d.	-	-
Pré Pago	95	163	-41,7%	61	55,7%
Market Share de adições líquidas (*)	42,7%	39,8%	2,9 p.p.	14,9%	27,8 p.p.
Penetração do mercado (*)	45,8%	44,0%	1,8 p.p.	38,0%	7,8 p.p.
SAC (R\$)	185	136	36,0%	117	58,1%
Churn mensal	2,4%	3,0%	-0,6 p.p.	2,7%	-0,3 p.p.
ARPU (em R\$/mês)	34,0	33,7	0,9%	38,6	-11,9%
Pós Pago	73,5	72,9	0,8%	83,0	-11,4%
Pré Pago	16,9	16,2	4,3%	16,7	1,2%
MOU Total (minutos)	99	97	2,1%	103	-3,9%
Pós Pago	203	188	8,0%	194	4,6%
Pré Pago	54	56	-3,6%	55	-1,8%
Empregados	1.236	1.608	-23,1%	1.668	-25,9%
Produtividade (cliente/empregado)	3.289	2.440	34,8%	2.088	57,5%

(*) fonte Anatel

Destaques Operacionais

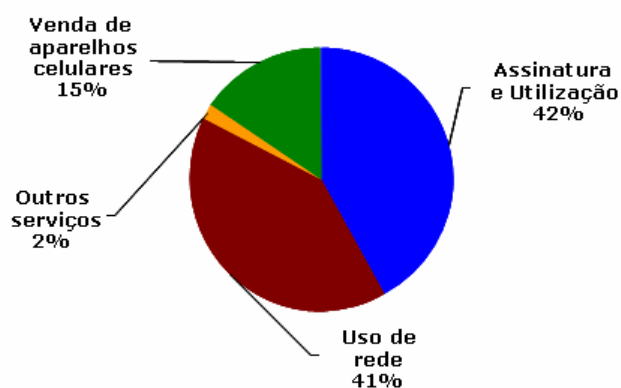
- A base de clientes da TSD cresceu 16,7% e 3,6%, quando comparado ao 3T03 e 2T04 respectivamente, mantendo sua estratégia de crescimento sustentado, sendo 29% clientes pós-pago e 71% clientes pré-pago. O *market share* da Companhia permaneceu estável, registrando 48,4%.
- As adições líquidas no trimestre foram 131,1% superiores às registradas no 3T03. No pós pago, as adições somaram 46 mil clientes.
- No 3T04 a TSD foi responsável por uma participação de 42,7% nas adições líquidas, 27,8 pontos percentuais superior em relação ao 3T03, num mercado onde atuam quatro operadoras móveis.
- O SAC registrou um aumento de 58,1% e 36,0% 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 *churn* da TSD registrou um decréscimo de 0,3 e 0,6 ponto percentual comparado com o 3T03 e 2T04 respectivamente, refletindo as iniciativas para fidelização de clientes realizadas pela Companhia, por exemplo, o Programa de Pontos VIVO VantagensSM, que entre outras ações, oferece descontos para troca de aparelhos aos clientes pós pago.
- O *blended* ARPU foi R\$ 34,0, decréscimo de 11,9% em relação ao 3T03, impactado pela (i) mudança do *mix* em R\$ 2,7 (base de clientes pré-pago cresceu 22,9% passando a representar 71% da base, comparado com 67% no 3T03) e pelo efeito do SMP (R\$ 2,0), (ii) queda no MOU entrante de 10,2% e (iii) maior incidência de bônus de minutos grátis. Comparando com o 2T04, o ARPU *blended* registrou um aumento de 0,9%, motivado pelo aumento do MOU da base de pós pago de 8,0%.
- A crescente melhora na eficiência da operação, pode ser medida pelo aumento da produtividade no 3T04 de 57,5% e de 34,8% em relação ao 3T03 e 2T04, respectivamente.



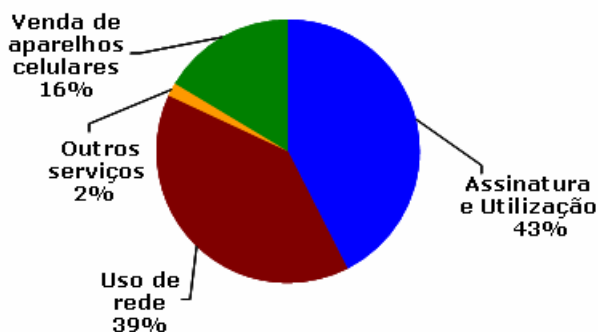
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA

R\$ milhões	Legislação Societária				
	3 T 04	2 T 04	Δ%	3 T 03	Δ%
Assinatura e Utilização	203,3	190,8	6,6%	198,9	2,2%
Uso de rede	194,6	186,5	4,3%	189,1	2,9%
Outros serviços	8,7	11,0	-20,9%	10,7	-18,7%
Receita de serviços de telecom.	406,6	388,3	4,7%	398,7	2,0%
Venda de aparelhos celulares	83,9	80,7	4,0%	55,8	50,4%
Receita líquida total	490,5	469,0	4,6%	454,5	7,9%

Composição Receitas Operacionais Acumulado 2004



Composição Receitas Operacionais Acumulado 2003

**Receita Líquida de Serviços**

A receita líquida de serviços, parcialmente impactada pelo efeito SMP (*Bill & Keep* e CSP), alcançou R\$ 406,6 milhões, representando um aumento de 2,0% e 4,7% em comparação ao 3T03 e 2T04 respectivamente, motivado pelo maior uso de serviços de dados, e pelo crescimento da base que foi impulsionado por promoções para aquisição de clientes. ,

Receitas de Dados

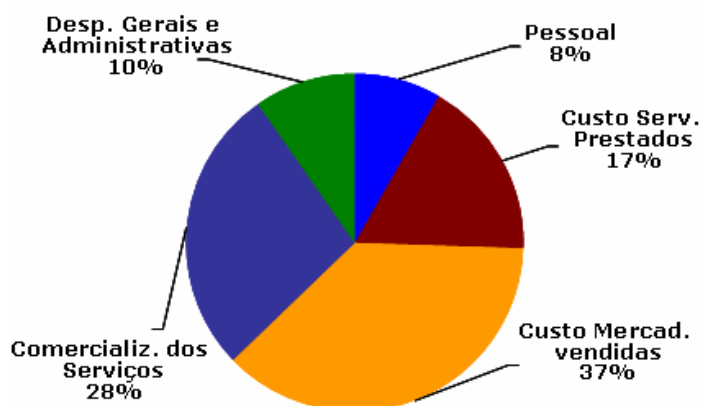
As receitas de dados aumentaram 74,4% e 15,6% em relação ao 3T03 e 2T04 respectivamente, alcançando 2,2% da receita líquida de serviços no 3T04 (1,3% no 3T03). Este incremento vem ocorrendo em função da popularização, do acesso e uso desses serviços. O SMS representa 65,0% da receita de dados. A média mensal de envio de SMS no 3T04 foi de mais de 11 milhões.



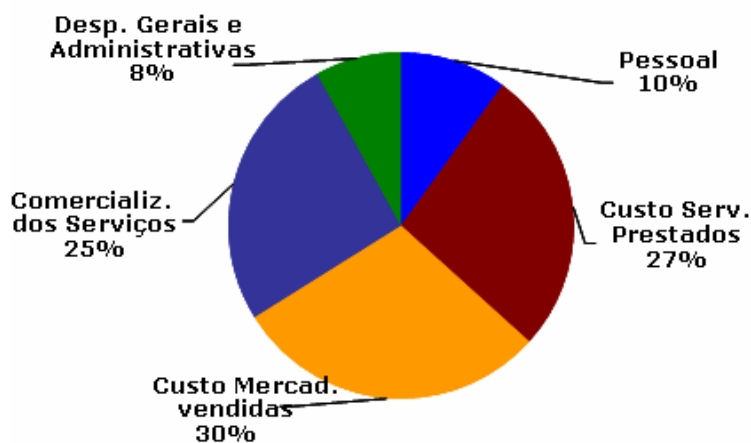
CUSTOS OPERACIONAIS

R\$ milhões	Legislação Societária				
	3 T 04	2 T 04	Δ%	3 T 03	Δ%
Pessoal	(31,3)	(30,3)	3,3%	(27,5)	13,8%
Custo dos serviços prestados	(64,2)	(68,0)	-5,6%	(73,1)	-12,2%
Meios de conexão	(13,9)	(14,1)	-1,4%	(18,1)	-23,2%
Interconexão	(12,4)	(14,2)	-12,7%	(22,7)	-45,4%
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(9,8)	(14,4)	-31,9%	(10,8)	-9,3%
Fistel e outras taxas e contribuições	(15,1)	(13,5)	11,9%	(14,5)	4,1%
Serviços de terceiros	(12,8)	(11,7)	9,4%	(6,5)	96,9%
Outros	(0,2)	(0,1)	100,0%	(0,5)	-60,0%
Custo de mercadorias vendidas	(138,1)	(126,1)	9,5%	(81,3)	69,9%
Comercialização dos serviços	(101,7)	(83,1)	22,4%	(70,2)	44,9%
Provisão para devedores duvidosos	(9,8)	(8,3)	18,1%	(9,6)	2,1%
Serviços de terceiros	(85,5)	(69,0)	23,9%	(57,0)	50,0%
Outros	(6,4)	(5,8)	10,3%	(3,6)	77,8%
Despesas gerais e administrativas	(35,9)	(24,9)	44,2%	(22,5)	59,6%
Outras receitas (despesas) operacionais	10,1	(7,8)	-229,5%	(2,0)	n.a.
Total dos custos antes deprec./amort.	(361,1)	(340,2)	6,1%	(276,6)	30,6%
Depreciação e amortização	(93,0)	(94,2)	-1,3%	(107,7)	-13,6%
Total dos custos operacionais	(454,1)	(434,4)	4,5%	(384,3)	18,2%

Composição Custos Operacionais 3T04



Composição Custos Operacionais 3T03



Custo de Pessoal O custo de pessoal da TSD elevou 13,8% em comparação ao 3T03 e 3,3% quando comparado ao 2T04, refletindo o acordo coletivo assinado em novembro de 2003, que aprovou um aumento de salário de 7,5%, indenizações e adicionais legais.

Custo dos Serviços Prestados No 3T04, a diminuição no custo dos serviços prestados em 12,2%, comparado com o 3T03, ocorreu principalmente pela queda nos valores de interconexão e meios de conexão. Comparado com o 2T04, este custo decresceu 5,6%, motivado pelo recuo nas despesas de Aluguéis, Seguros e Condomínios.

Custo das Mercadorias Vendidas O custo das mercadorias vendidas da Companhia aumentou 69,9% em comparação com o mesmo período do ano anterior, acompanhando parcialmente a evolução da receita bruta de vendas, devido a intensa atividade comercial.

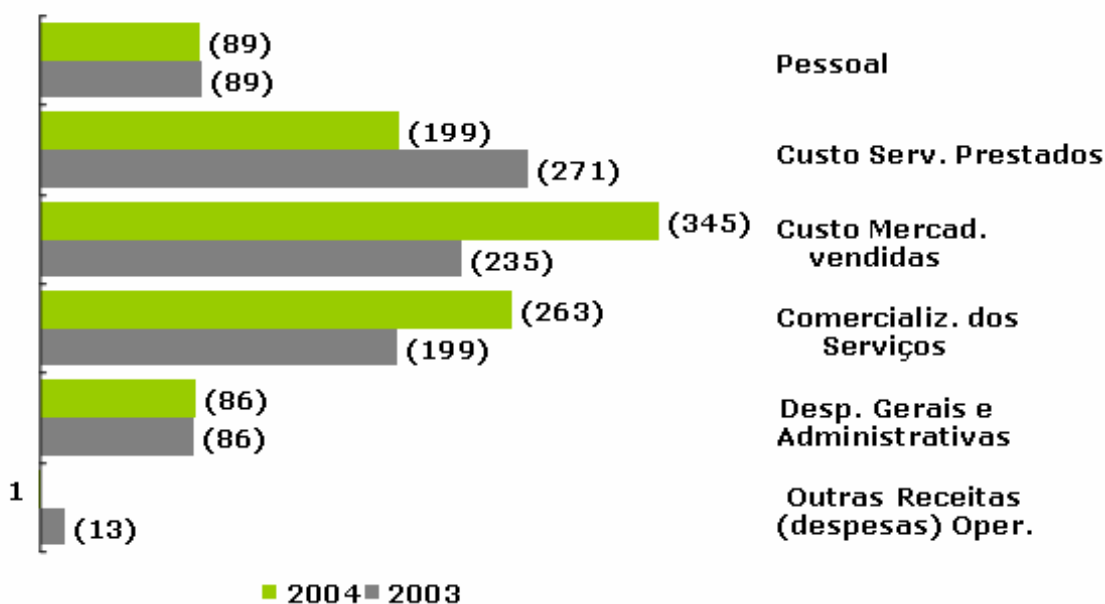
Comercialização dos Serviços A despesa com comercialização dos serviços aumentou 44,9% frente o 3T03 principalmente, pelo incremento nos gastos com serviços de terceiros, especialmente nas despesas associadas a maior atividade comercial (44% de share em adições brutas), impactando o SAC que teve um aumento 58,1% em relação ao 3T03.

Inadimplência No 3T04, o nível de inadimplência foi de 1,4% da receita bruta, em linha com o 3T03, que foi de 1,6%, mantendo a qualidade da base de clientes pós-pagos, assim como, a estratégia de controle de crédito à revendedores e clientes corporativos adotada pelo Grupo VIVO.

EBITDA O EBITDA (lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização) foi de R\$ 129,4 milhões, representando uma margem de 26,4%, 1,1 ponto percentual abaixo do 2T04, devido em parte a maiores despesas de marketing para fazer face a concorrência, onde as barreiras de entrada reduziram substancialmente.

Depreciação e Amortização No 3T04, a depreciação e amortização tiveram um recuo de 13,6% em comparação ao 3T03, em função do término do período de depreciação de equipamentos analógicos.

Custos Operacionais Acumulado Ano - R\$ MM



RESULTADO FINANCEIRO

	Legislação Societária				
	3 T 04	2 T 04	Δ%	3 T 03	Δ%
R\$ milhões					
Receita Financeira	32,6	19,0	71,6%	21,4	52,3%
Varição Cambial	15,5	1,5	933,3%	(4,0)	n.a.
Outras receitas financeiras	17,8	20,9	-14,8%	26,0	-31,5%
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	(0,7)	(3,4)	-79,4%	(0,6)	16,7%
Despesas Financeiras	(31,4)	(14,9)	110,6%	(17,5)	79,3%
Varição cambial	0,0	(19,9)	-100,0%	(0,7)	-100,0%
Outras despesas financeiras	(8,4)	(9,5)	-11,6%	(12,7)	-33,9%
Perdas/Ganhos com derivativos	(23,0)	14,5	n.a.	(4,1)	460,6%
Resultado Financeiro	1,2	4,1	-70,4%	3,9	-68,9%

Resultado Financeiro

Mesmo ocorrendo a 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, o resultado financeiro no 3T04 apresentou uma queda de R\$ 2,9 milhões, quando comparado com o 2T04 em função de uma menor receita financeira decorrente das aplicações e das atualizações de tributos a recuperar. Outro efeito, a ser considerado foi a apreciação do real frente ao dólar apresentada no trimestre, que, gerou um ganho na variação cambial sobre empréstimos, compensada por uma perda nas operações de derivativos.

Resultado Líquido

O lucro líquido no trimestre foi de R\$ 21,2 milhões e no acumulado do ano alcançou o valor de R\$ 84,5 milhões (Tabela - 1).



EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS

Credores (R\$ milhões)	30/set/04	30/jun/04
	US\$	US\$
Instituições financeiras	56,5	125,2
Fornecedores	13,8	14,6
Total	70,3	139,8
Taxas do câmbio utilizadas	2,8586	3,1075
Cronograma de pagamento - LP		
2005	19,5	52,3
Total	19,5	52,3

ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO

	30/set/04	30/jun/04
Curto Prazo	50,8	87,5
Longo Prazo	19,5	52,3
Total do endividamento	70,3	139,8
Disponibilidades	(370,7)	(337,9)
Derivativos	6,1	(8,7)
Dívida Líquida	(294,3)	(206,8)

Endividamento

Em 30 de setembro de 2004, a dívida com empréstimos e financiamentos da TSD somava R\$ 70,3 milhões (R\$ 139,8 milhões em 30 de junho 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\$ 370,7 milhões) e por ativos e passivos de derivativos (R\$ 6,1 milhões a receber), resultando numa posição líquida de caixa de R\$ 294,3 milhões. A dívida da Companhia vem apresentando uma contínua melhora, reduzindo em 49,7% quando comparada com o 2T04. Ao final do 3T04, a dívida de curto prazo da Companhia representava 72,2% da dívida total.

CAPEX

	3T04	2T04	3T03	ACUMULADO	
				2004	2003
Rede	71,3	0,5	19,1	78,8	77,7
Outros	25,1	11,7	25,5	47,6	71,3
Total	96,4	12,2	44,6	126,4	149,0
Percentual da Receita Líquida	19,7%	2,6%	9,8%	9,0%	10,7%

Investimentos (Capex)

Os investimentos realizados no trimestre foram de R\$ 96,4 milhões. Esse montante representa 19,7% da receita líquida, ante 9,8% no mesmo período do ano anterior. O valor investido no 3T04 foi destinado principalmente para a infra estrutura (equipamentos de comutação e transmissão). No acumulado do ano, o Capex representa 9,0% da receita líquida de serviços.



Fluxo de Caixa Operacional

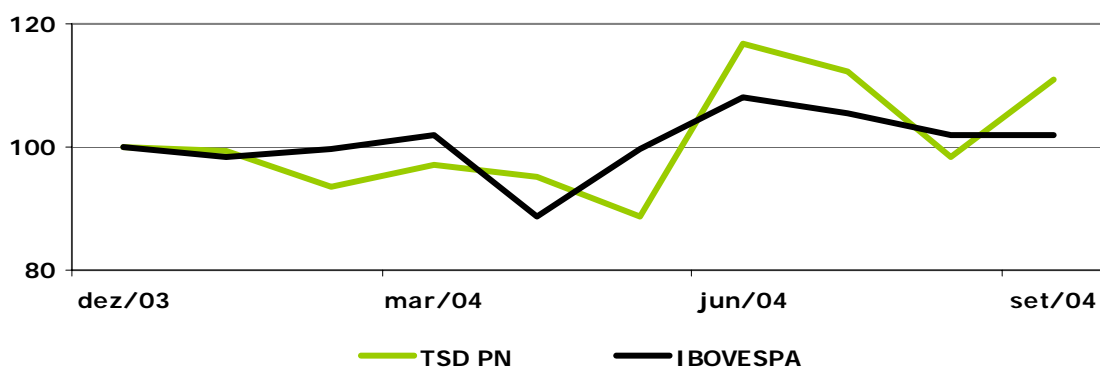
No 3T04, o fluxo de caixa operacional alcançou R\$ 33,0 milhões. O fluxo de caixa operacional positivo evidencia que a TSD possui recursos, gerados pelas operações, suficientes para operacionalizar seu programa de investimento de capital.

Mercado de Capitais

No 3T04, as ações ordinárias (ON) e preferenciais (PN) da TSD valorizaram 26,9% e 22,5% respectivamente, enquanto o índice Bovespa obteve ganho de 9,9%. Ao longo do período, as ações PN da Companhia, tiveram presença em 100% dos pregões, com um volume financeiro médio diário negociado de R\$ 376 mil, contra R\$ 312 mil em igual período de 2003.

Os ADRs nível II da TSD apresentaram aumento de 29,5% durante o trimestre, ante uma queda de 3,4% no índice Dow Jones. O volume médio diário de ADRs TSD negociados na NYSE durante o 3T04 foi de US\$ 72 mil, contra US\$ 40 mil no 3T03.

Evolução Mensal Ações PN - TSD
Base 100 = 30/dez/2003

**Eventos Subsequentes**

- Foi concluída em 8 de outubro de 2004, a Oferta Pública de Ações Voluntária (OPA) para aquisição das ações ordinárias e preferenciais da Tele Sudeste Participações S.A. (TSD) pela Brasilcel N.V. (Ofertante). A quantidade de ações preferenciais ofertadas no leilão da OPA superou o número máximo a ser adquirido pela Ofertante (12.699.707.000). Considerando este fato, cada acionista das ações PN que aderiu à OPA teve, em razão do rateio, para cada ação ofertada, 0,6284 ações preferenciais de emissão da TSD adquiridas pela Ofertante. Com relação às ações ordinárias, em razão do número de ações ofertadas (6.191.329.955) ter sido inferior ao limite máximo (7.332.479.000), não houve rateio. Após a OPA, a Brasilcel e as pessoas a ela ligadas direta ou indiretamente, passou a deter o total de 91,74% das ações ordinárias e 90,27% das ações preferenciais e da TSD, representando 90,89% de participação da Ofertante no capital social total da TSD.
- 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, inaugurou em julho um novo espaço destinado às atividades de arteterapia e lazer na Casa Maria de Magdala, em Niterói (RJ) que abriga adultos e crianças soropositivos e também auxilia 150 famílias da comunidade do Sapê. A área inaugurada foi construída com o valor arrecadado através da iniciativa da VIVO de padronizar o descarte de baterias das Estações Rádio-Base (ERBs), ao encaminhá-las para a reciclagem e doar a quantia a projetos sociais.

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: Demonstração de Resultados Consolidados da TSD.

Tabela 2: Balanço Patrimonial Consolidado da TSD.

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 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

	Legislação Societária			Acumulado	
	3 T 04	2 T 04	3 T 03	2004	2003
R\$ milhões					
Receita bruta	700,0	643,5	605,9	1.956,8	1.860,1
Receita de Serviços	533,2	506,0	519,0	1.561,3	1.603,4
Receita de aparelhos	166,8	137,5	86,9	395,5	256,7
Deduções - Impostos e outros	(209,5)	(174,5)	(151,4)	(548,8)	(466,0)
Receita Líquida	490,5	469,0	454,5	1.408,0	1.394,1
Receita de Serviços	406,6	388,3	398,7	1.190,3	1.234,5
Receita de aparelhos	83,9	80,7	55,8	217,7	159,6
Custos Operacionais	(361,1)	(340,2)	(276,6)	(981,1)	(893,5)
Pessoal	(31,3)	(30,3)	(27,5)	(88,9)	(89,4)
Custo dos Serviços	(64,2)	(68,0)	(73,1)	(199,2)	(271,2)
Custo dos aparelhos	(138,1)	(126,1)	(81,3)	(344,9)	(234,9)
Despesas com vendas	(101,7)	(83,1)	(70,2)	(262,9)	(199,1)
Despesas Gerais e Administrativas	(35,9)	(24,9)	(22,5)	(86,4)	(85,5)
Outras receitas (despesas) operacionais	10,1	(7,8)	(2,0)	1,2	(13,4)
EBITDA	129,4	128,8	177,9	426,9	500,6
Margem EBITDA %	26,4%	27,5%	39,1%	30,3%	35,9%
Depreciação e Amortizações	(93,0)	(94,2)	(107,7)	(296,8)	(322,4)
EBIT	36,4	34,6	70,2	130,1	178,2
Resultado Financeiro líquido	1,2	4,1	3,9	7,1	(20,8)
Receitas/despesas não operacionais	0,0	0,1	(8,2)	(0,1)	(8,4)
Impostos	(16,4)	(13,3)	(21,2)	(52,6)	(50,1)
Lucro do período	21,2	25,5	44,7	84,5	98,9



TABELA 2: BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

R\$ milhões

ATIVO	30-set-04	30-jun-04
Circulante	1.324,4	1.305,3
Disponibilidade	370,7	337,9
Contas a receber, líquida	373,0	394,9
Estoque	101,8	90,2
Tributos diferidos e a recuperar	360,6	348,4
Operações com derivativos	3,9	3,6
Outros ativos	114,4	130,3
Realizável a Longo Prazo	208,5	215,5
Operações com derivativos	1,0	7,5
Tributos diferidos e a recuperar	185,0	186,3
Outros ativos	22,5	21,7
Permanente	1.224,2	1.222,0
Investimentos	0,4	0,4
Imobilizado	1.223,2	1.221,0
Diferido	0,6	0,6
Total do Ativo	2.757,1	2.742,8
PASSIVO		
Circulante	727,3	694,4
Fornecedores e Consignações	431,6	389,2
Impostos, taxas e contribuições	58,1	46,2
Empréstimos e financiamento	50,8	87,5
Provisão para contingências	61,7	57,6
Operações com derivativos	10,7	2,4
Outras obrigações	114,4	111,5
Exigível a Longo Prazo	41,7	81,6
Empréstimos e financiamento	19,5	52,3
Provisão para contingências	20,9	28,3
Operações com derivativos	0,3	
Outras obrigações	1,0	1,0
Patrimônio Líquido	1.988,0	1.966,7
Recursos Capitalizáveis	0,1	0,1
Total do Passivo	2.757,1	2.742,8



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 = n° de baixas do período / ((clientes do início do período + clientes ao final do período)/2)
Market share: participação do mercado estimado = n° de clientes da Companhia / n° de clientes da área de atuação
Market share de adições líquidas: participação adições líquidas estimadas na área de atuação
Penetração do mercado = n° de clientes da companhia + n° de clientes estimado das concorrentes) / cada 100 habitantes da área de atuação da Companhia
Produtividade = número de clientes / empregados próprios

