

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 TELE SUDESTE CELULAR PARTICIPAÇÕES S.A.

Rio de Janeiro, Brasil – 18 de fevereiro de 2005 – Tele Sudeste Celular Participações S.A. - TSD (Bovespa: TSEP3 (ON); TSEP4 (PN); NYSE: TSD), anuncia hoje seus resultados consolidados do quarto trimestre e do ano de 2004 (4T04 e 2004). As cotações de fechamento de 17 de fevereiro de 2005 foram: **TSEP3**: R\$ 4,56 / 1.000 ações, **TSEP4**: R\$ 5,40 / 1.000 ações e **TSD**: US\$ 10,55 / 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	4 T 04	3 T 04	Δ%	4 T 03	Δ%
Receita Operacional Líquida	518,9	490,5	5,8%	498,3	4,1%
Receita líquida dos serviços	414,2	406,6	1,9%	411,4	0,7%
Receita líquida de vendas de mercadorias	104,7	83,9	24,8%	86,9	20,5%
Total dos Custos Operacionais	(416,9)	(361,1)	15,5%	(320,6)	30,0%
EBITDA	102,0	129,4	-21,2%	177,7	-42,6%
Margem EBITDA (%)	19,7%	26,4%	-6,7 p.p.	35,7%	-16,0 p.p.
Depreciação e Amortização	(96,9)	(93,0)	4,2%	(114,6)	-15,4%
EBIT	5,1	36,4	-86,0%	63,1	-91,9%
Resultado do Período	8,3	21,2	-60,8%	57,3	-85,5%
Lucro por ação (R\$ por mil ações)	0,02	0,05	-60,8%	0,13	-86,0%
Lucro por ADR (R\$)	0,09	0,24	-60,8%	0,66	-86,0%
N.º de ações (bilhões)	449,0	449,0	-	432,6	3,8%
Investimentos	115,0	96,4	19,3%	108,7	5,8%
Investimento como % da receita líquida	22,2%	19,7%	2,5 p.p.	21,8%	0,4 p.p.
Fluxo de Caixa Operacional	(13,0)	33,0	-139,4%	69,0	-118,8%
Clientes	4.376	4.065	7,7%	3.708	18,0%
Adições Líquidas	311	142	119,0%	225	38,2%

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 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
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 em todo o Brasil.
- Na comparação ano a ano, a **base de clientes** da TSD cresceu 18,0% e quando comparado ao 3T04, 7,7%, alcançando 4.376 mil clientes. A base de clientes pós pago aumentou 8,9% no ano.
- As **adições líquidas** em 2004 foram 163,0% acima das adições registradas no ano anterior. No 4T04, as adições do pós pago foram 310,5% superior ao registrado no 4T03, demonstrando o êxito das campanhas comerciais.
- **Market share** de adições líquidas foi de 40,1% superior em 4,5 pontos percentuais comparados com o 4T03.
- Queda no **SAC** de 3,8% frente ao 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** de 2,5%, permanecendo estável em relação ao 4T03 e 3T04, demonstrando o sucesso das campanhas de retenção de clientes.
- Aumento do **MOU pós pago** de 3,5% e 1,5% aos registrados no 4T03 e 3T04, respectivamente.
- A **produtividade** da TSD cresceu 61,5% e 9,2% quando comparado ao 4T03 e 3T04, demonstrando o ganho de eficiência da operação.
- As **receitas de dados** aumentaram 81,5% e 33,6% em relação ao 4T03 e 3T04 respectivamente, alcançando 2,9% da receita líquida de serviços no 4T04, mostrando sustentabilidade do crescimento.



**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 TSD possuía 61 pontos de venda próprios, além de contar com uma eficiente rede de credenciados, exclusivos ou não, com cerca de 890 pontos de atendimento, capacitadas para comercializar serviços e aparelhos, colocando a Empresa também na liderança em número de canais de distribuição.

**Cobertura e
Inovações
Tecnológicas**

A tecnologia 1xRTT teve em 2004 um grande avanço em sua cobertura cobrindo 100% dos municípios da sua área de atuação.

A TSD 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 TSD 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, foram reclassificadas, quando aplicável, para fins de comparabilidade. Os números apresentados estão sujeitos a diferenças, devido a arredondamento.



DESEMPENHO OPERACIONAL CONSOLIDADO

	4 T 04	3 T 04	Δ%	4 T 03	Δ%	Acumulado em:		
						2004	2003	Δ%
Total de assinantes (mil)	4.376	4.065	7,7%	3.708	18,0%	4.376	3.708	18,0%
Pós Pago	1.259	1.181	6,6%	1.156	8,9%	1.259	1.156	8,9%
Pré Pago	3.117	2.884	8,1%	2.552	22,1%	3.117	2.552	22,1%
Market Share (*)	47,7%	48,4%	-0,7 p.p.	49,3%	-1,6 p.p.	47,7%	49,3%	-1,6 p.p.
Adições líquidas (mil)	311	142	119,0%	225	38,2%	668	254	163,0%
Pós Pago	78	46	69,6%	19	310,5%	103	70	47,1%
Pré Pago	233	96	142,7%	206	13,1%	565	184	207,1%
Market Share de adições líquidas (*)	40,1%	42,7%	-2,6 p.p.	35,6%	4,5 p.p.	40,5%	17,6%	22,9 p.p.
Penetração do mercado (*)	50,0%	45,8%	4,2 p.p.	41,4%	8,6 p.p.	50,0%	41,4%	8,6 p.p.
SAC (R\$)	178	185	-3,8%	131	35,9%	163	145	12,4%
Churn mensal	2,5%	2,4%	0,1 p.p.	2,5%	0,0 p.p.	2,6%	2,6%	0,0 p.p.
ARPU (em R\$/mês)	33,2	34,0	-2,5%	38,6	-14,1%	34,1	39,7	-14,1%
Pós Pago	71,8	73,5	-2,3%	77,9	-7,8%	73,5	79,5	-7,5%
Pré Pago	16,4	16,9	-3,2%	17,9	-8,6%	16,5	18,3	-9,8%
MOU Total (minutos)	100	99	1,0%	105	-4,8%	99	103	-3,9%
Pós Pago	206	203	1,5%	199	3,5%	195	192	1,6%
Pré Pago	54	54	0,0%	57	-5,3%	55	56	-1,8%
Empregados	1.219	1.236	-1,4%	1.668	-26,9%	1.219	1.668	-26,9%
Produtividade (cliente/empregado)	3.590	3.289	9,2%	2.223	61,5%	3.590	2.223	61,5%

(*) fonte Anatel

Destaques Operacionais

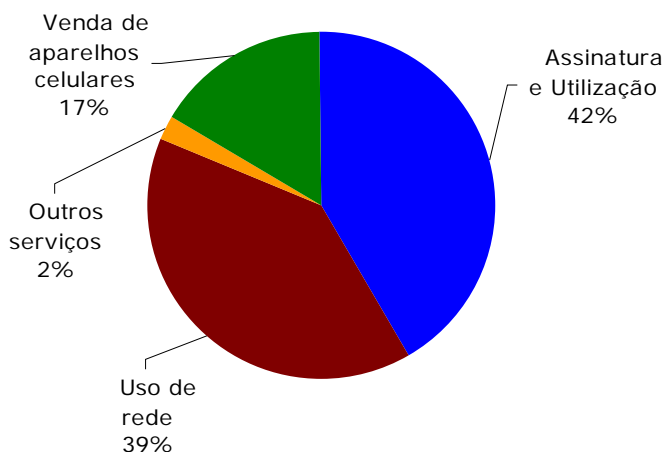
- Manutenção da liderança com o aumento da **base de clientes** de 18,0%, comparado ao ano anterior e 7,7% frente ao 3T04, atingindo 4.376 mil clientes.
- Impulsionando o crescimento, as **adições líquidas** da TSD em 2004 foram 163,0% superior as registradas no ano anterior. No 4T04, as adições na base de pós pago foram 310,5% superiores a do 4T03. 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.
- No 4T04 a TSD foi responsável por uma participação de 40,1% nas **adições líquidas**, 4,5 pontos percentuais superior em relação ao 4T03, num mercado onde atuam quatro operadoras móveis.
- Redução do **SAC** de 3,8%, comparado com o 3T04, motivado pelas melhores negociações comerciais com aparelhos, pela valorização do Real frente ao Dólar e maiores barreiras de entrada praticadas pelo mercado.
- O **churn** da TSD ficou estável comparado com o 4T03 e 3T04 respectivamente, confirmando assim o êxito das práticas comerciais adotadas para fidelização de clientes.
- O **blended ARPU** no valor de R\$ 33,2, apresentou uma redução de 14,1% em relação ao 4T03, impactado: (i) pelo aumento da base de clientes totais e pela mudança do *mix* em R\$ 2,1 (base de clientes pré-pago cresceu 22,1% passando a representar 71,2% da base, comparado com 68,8% no 4T03) e pelo efeito do SMP (R\$ 1,8), (ii) pela queda no MOU entrante e (iii) por programas de *right planning* (planos de adequação de perfil) efetivados na base pós-pago.
- O **MOU pós pago** registrou incremento de 3,5% e 1,5% aos registrados no 4T03 e 3T04, respectivamente, refletindo o aumento do MOU sainte pós pago motivado pelas campanhas comerciais.
- A crescente melhora na eficiência da operação, pode ser medida pelo aumento da **produtividade** no 4T04 de 61,5% e de 9,2% em relação ao 4T03 e 3T04, respectivamente, devido à contínua busca de sinergias, integração e racionalização organizacionais e de processos.



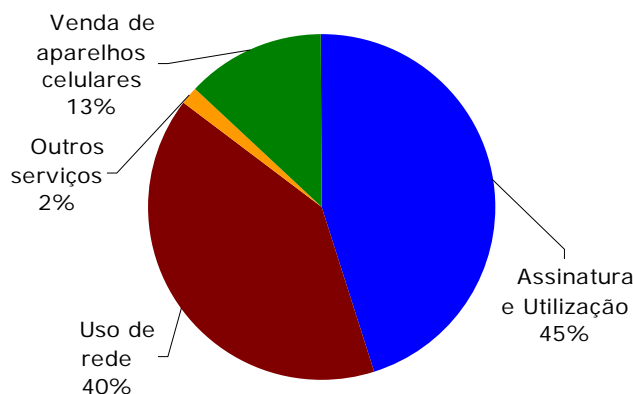
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA

R\$ milhões	Legislação Societária						2004	2003	Δ%
	4 T 04	3 T 04	Δ%	4 T 03	Δ%				
Assinatura e Utilização	210,9	203,3	3,7%	210,5	0,2%	802,0	849,7	-5,6%	
Uso de rede	190,7	194,6	-2,0%	190,0	0,4%	759,9	765,8	-0,8%	
Outros serviços	12,6	8,7	44,8%	10,9	15,6%	42,6	30,4	40,1%	
Receita de serviços de telecom.	414,2	406,6	1,9%	411,4	0,7%	1.604,5	1.645,9	-2,5%	
Venda de aparelhos celulares	104,7	83,9	24,8%	86,9	20,5%	322,5	246,5	30,8%	
Receita líquida total	518,9	490,5	5,8%	498,3	4,1%	1.927,0	1.892,4	1,8%	

Composição Receitas Operacionais Acumulado 2004



Composição Receitas Operacionais Acumulado 2003



Receita Líquida de Serviços

Crescimento da receita líquida de serviços de 0,7% e 1,9% em comparação ao 4T03 e 3T04 respectivamente, alcançando R\$ 414,2 milhões. Todavia ainda observou-se o impacto do efeito SMP (*Bill & Keep* e CSP). Esse crescimento é decorrente da utilização dos serviços de maior valor adicionado (inclusive dados), parcialmente compensados pelo maior número de clientes pré-pago na base (71,2% no 4T04) – com ARPU menor.

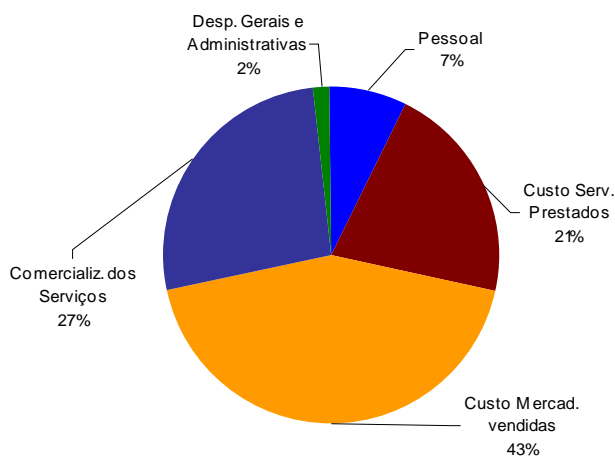
As receitas de dados aumentaram 79,8%, na comparação ano a ano, alcançando 2,3% da receita líquida de serviços em 2004 (1,2% em 2003). No 4T04, o SMS representou 65,6% da receita de dados. A média mensal de envio de SMS no trimestre foi de mais de 17 milhões, 66,3% superior ao registrado no mesmo período do ano anterior. 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).



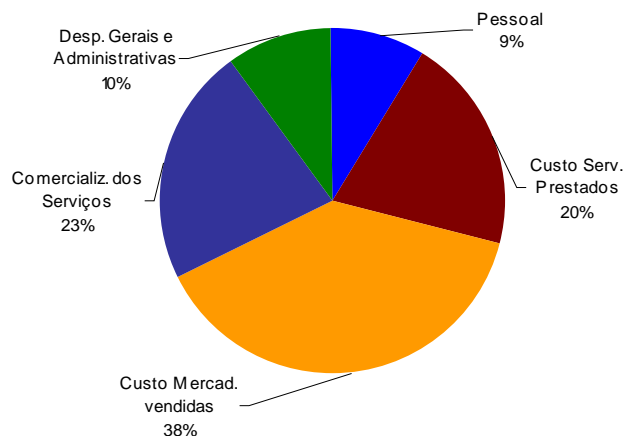
CUSTOS OPERACIONAIS

R\$ milhões	Legislação Societária							
	4 T 04	3 T 04	Δ%	4 T 03	Δ%	2004	2003	Δ%
Pessoal	(33,0)	(31,3)	5,4%	(31,2)	5,8%	(122,0)	(120,6)	1,2%
Custo dos serviços prestados	(92,0)	(64,2)	43,3%	(70,5)	30,5%	(291,2)	(341,7)	-14,8%
Meios de conexão	(12,9)	(13,9)	-7,2%	(14,6)	-11,6%	(55,4)	(74,8)	-25,9%
Interconexão	(39,8)	(12,4)	221,0%	(21,2)	87,7%	(81,0)	(128,7)	-37,1%
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(9,2)	(9,8)	-6,1%	(10,8)	-14,8%	(43,9)	(44,0)	-0,2%
Fistel e outras taxas e contribuições	(15,8)	(15,1)	4,6%	(14,1)	12,1%	(61,8)	(59,6)	3,7%
Serviços de terceiros	(13,9)	(12,8)	8,6%	(9,4)	47,9%	(48,0)	(32,6)	47,2%
Outros	(0,4)	(0,2)	100,0%	(0,4)	0,0%	(1,1)	(2,0)	-45,0%
Custo de mercadorias vendidas	(185,0)	(138,1)	34,0%	(133,0)	39,1%	(529,9)	(367,9)	44,0%
Comercialização dos serviços	(115,3)	(101,7)	13,4%	(78,3)	47,3%	(378,2)	(277,4)	36,3%
Provisão para devedores duvidosos	(6,1)	(9,8)	-37,8%	(12,1)	-49,6%	(35,7)	(40,2)	-11,2%
Serviços de terceiros	(104,0)	(85,5)	21,6%	(62,1)	67,5%	(321,4)	(221,5)	45,1%
Outros	(5,2)	(6,4)	-18,8%	(4,1)	26,8%	(21,1)	(15,7)	34,4%
Despesas gerais e administrativas	(7,8)	(35,9)	-78,3%	(34,9)	-77,7%	(94,2)	(120,4)	-21,8%
Outras receitas (despesas) operacionais	16,2	10,1	60,4%	27,3	-40,7%	17,4	13,9	25,2%
Total dos custos antes deprec./amort.	(416,9)	(361,1)	15,5%	(320,6)	30,0%	(1.398,1)	(1.214,1)	15,2%
Depreciação e amortização	(96,9)	(93,0)	4,2%	(114,6)	-15,4%	(393,7)	(436,9)	-9,9%
Total dos custos operacionais	(513,8)	(454,1)	13,1%	(435,2)	18,1%	(1.791,8)	(1.651,0)	8,5%

Composição Custos Operacionais
4T04



Composição Custos Operacionais
4T03



Custo de Pessoal Quando comparado com o 4T03, o custo de pessoal aumentou 5,8%, refletindo o acordo coletivo assinado em novembro de 2004, que aprovou um aumento de salário médio de 6,0%. A redução do quadro de pessoal principalmente no segundo semestre gerou indenizações e adicionais legais que associado ao reajuste coletivo, elevou o custo de pessoal em 1,2% na comparação ano a ano.

Custo dos Serviços Prestados Redução de 14,8% no custo dos serviços prestados em 2004, em relação ao ano anterior, 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 e aos efeitos das regras de *Bill & Keep* sobre os custos de interconexão.

Custo das Mercadorias Vendidas O custo das mercadorias vendidas da Companhia aumentou 39,1% no 4T04 em comparação com o mesmo período do ano anterior, devido à atividade comercial que registrou mais adições e maiores custos dos aparelhos de tecnologias mais avançadas.



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

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 13,4% 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 acréscimo, as variações das barreiras de entrada ao longo do ano e o aumento da base de clientes, associado à segmentação de mercado.

No 4T04, o nível de inadimplência foi de 0,8% da receita bruta, inferior ao apurado no 4T03, que foi de 1.8%. Esta redução reflete uma melhora nas ações de cobrança.

EBITDA

O EBITDA (lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização) foi de R\$ 102,0 milhões, representando uma margem de 19,7%, devido ao aumento dos custos relacionados às ações comerciais e da venda de mercadorias para fazer face a concorrência.

Depreciação e Amortização

No 4T04, a depreciação e amortização tiveram um recuo de 15,4% em comparação ao 4T03, em função do término do período de depreciação de equipamentos analógicos durante o período.



RECEITAS (DESPESAS) FINANCEIRAS

R\$ milhões	Legislação Societária						2004	2003	Δ%
	4 T 04	3 T 04	Δ%	4 T 03	Δ%				
Receita Financeira	17,8	32,6	-45,4%	22,7	-21,6%	90,6	146,5	-38,2%	
Varição cambial	(1,1)	15,5	n.d.	5,3	n.d.	18,2	70,5	-74,2%	
Outras receitas financeiras	18,7	17,8	5,1%	20,1	-7,0%	78,1	82,1	-4,9%	
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	0,2	(0,7)	n.d.	(2,7)	n.d.	(5,7)	(6,1)	-6,6%	
Despesas Financeiras	(19,1)	(31,4)	-39,2%	(16,9)	13,0%	(84,9)	(161,5)	-47,4%	
Varição cambial	10,6	0,0	-	(5,3)	n.d.	(13,4)	(9,0)	48,9%	
Outras despesas financeiras	(11,8)	(8,4)	40,5%	(7,5)	57,3%	(39,7)	(40,2)	-1,2%	
Perdas/Ganhos com derivativos	(17,9)	(23,0)	-22,2%	(4,1)	336,6%	(31,8)	(112,3)	-71,7%	
Receitas (Despesas) Financeiras Líquidas	(1,3)	1,2	n.d.	5,8	-122,4%	5,7	(15,0)	n.d.	

**Receitas
(Despesas)
Financeiras**

As receitas (despesas) financeiras líquidas no 4T04, não apresentaram mudanças significativas, quando comparado ao 3T04. Entre as variações apresentadas destacam-se a incidência de PIS e COFINS sobre a destinação de juros sobre capital próprio de dezembro de 2004 (alíquota de 9,25% sobre R\$ 23 milhões).

No comparativo de 2004 em relação a 2003, a Tele Sudeste registrou uma receita financeira líquida superior em R\$ 20,7 milhões, principalmente em função da geração de caixa operacional realizada, o qual gerou um aumento na posição líquida de caixa da Empresa.

Resultado Líquido

O resultado do trimestre apresentou um lucro líquido de R\$ 8,3 milhões e no acumulado do ano o lucro obtido foi de R\$ 92,8 milhões.



EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS

	31/dez/04	31/dez/03
	US\$	US\$
Credores (R\$ milhões)		
Instituições financeiras	42,0	200,8
Fornecedores	8,3	18,2
Total	50,3	219,0
Taxas do câmbio utilizadas	2,6544	2,8892

ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO

	31/dez/04	31/dez/03
Curto Prazo	50,3	165,8
Longo Prazo	0,0	53,2
Total do endividamento	50,3	219,0
Disponibilidades	(353,9)	(382,5)
Derivativos	13,0	10,8
Dívida Líquida	(290,6)	(152,7)

Endividamento

Em 31 de dezembro de 2004, a dívida com empréstimos e financiamentos da TSD somava R\$ 50,3 milhões (R\$ 219,0 milhões em 31 de dezembro de 2003), 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\$ 353,9 milhões) e por ativos e passivos de derivativos (R\$ 13,0 milhões a pagar), resultando numa posição líquida de caixa de R\$ 290,6 milhões, aumento de 90,3%, quando comparado com dezembro de 2003.

CAPEX

	4T04	3T04	4T03	Acumulado	
				2004	2003
Rede	76,6	71,3	72,6	155,4	150,2
Tecnologia/Sist. Informação	13,7	5,0	10,5	17,7	18,9
Outros	24,7	20,1	25,6	68,2	88,6
Total	115,0	96,4	108,7	241,3	257,7
Percentual da Receita Líquida	22,2%	19,7%	21,8%	12,5%	13,6%

Investimentos (Capex)

Os investimentos realizados no trimestre foram de R\$ 115,0 milhões. O aumento dos investimentos na comparação ano a ano, deve-se fundamentalmente aos seguintes fatores: (i) consolidação e racionalização dos sistemas de informações, especialmente os de *billing*, *customer care*, plataformas de pré pago e sistemas de gestão SAP; e (ii) expansão da cobertura para atender o crescimento da base de clientes.



Fluxo de Caixa Operacional

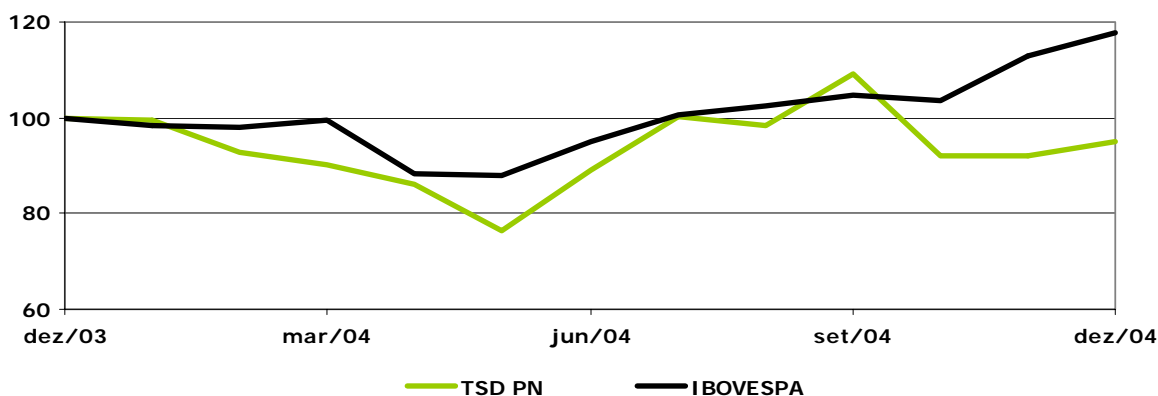
O fluxo de caixa operacional positivo no acumulado do ano evidencia que a TSD gera recursos pelas operações, suficientes para realizar seu programa de investimento de capital, alcançando R\$ 287,6 milhões em 2004.

Mercado de Capitais

Durante o 4T04, as ações ordinárias (ON) e ações preferenciais (PN) da TSD desvalorizaram 19,0% e 13,0%, respectivamente, enquanto o índice Bovespa obteve ganho de 12,7%. Entre outubro e dezembro de 2004, o volume financeiro médio diário negociado de R\$ 0,8 milhões, contra R\$ 1,4 milhões em igual período de 2003. Ao final de 2004, as ações ON e PN fecharam cotadas por lote de mil, em R\$ 4,78 e R\$ 6,29, respectivamente.

Os ADRs nível II da TSD apresentaram uma queda de 16,9% 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\$ 16,0 mil. Os ADRs da TSD encerraram 2004 cotados em US\$ 10,60.

Evolução Mensal Ações
Base 100 = 30/dez/2003

**Juros Sobre Capital Próprio**

- A TSD iniciou em 22/12/2004, o pagamento de Juros sobre o Capital Próprio - JSCP e Dividendos, atribuídos às ações ordinárias e preferenciais, com posição acionária em 31/12/2003 e 23/03/2004, respectivamente, ambos relativos ao exercício social encerrado em 31/12/2003, os quais foram deliberados na Assembléia Geral Ordinária de 23/03/2004, como segue:

Valores pagos por lote de mil ações:

Provento	Valor Líquido - R\$ Imunes e Isentos		Valor Líquido - R\$ Acionistas tributados	
	Ordinárias	Preferenciais	Ordinárias	Preferenciais
JSCP	0,092682	0,101951	0,078780	0,086658
Dividendo	0,002497	0,002747	0,002497	0,002747



- O Conselho de Administração da TSD aprovou o crédito de juros sobre o capital próprio, no valor total de R\$ 23.000.000,00 (R\$ 0,048424 por lote de mil ações ordinárias e R\$ 0,053267 por lote de mil ações preferenciais), com retenção de 15% de imposto de renda na fonte, resultando em juros líquidos total de R\$ 19.550.000,00 (R\$ 0,041161 por lote de mil ações ordinárias e R\$ 0,045277 por lote de mil ações preferenciais, exceto para os acionistas que sejam comprovadamente imunes ou isentos). O crédito correspondente foi feito nos registros contábeis da Companhia em 31 de dezembro de 2004

Maiores informações sobre as operações acima podem ser encontradas em nosso site: 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. O investimento passou de R\$ 9 milhões, em 2003, para R\$ 12 milhões, em 2004. 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

R\$ milhões

ATIVO	31-dez-04	31-dez-03
Circulante	1.347,9	1.144,7
Disponibilidades	353,9	382,5
Contas a receber, líquida	407,7	345,7
Estoques	131,6	51,3
Tributos diferidos e a recuperar	328,0	269,6
Operações com derivativos	1,5	1,2
Outros ativos	125,2	94,4
Realizável a Longo Prazo	286,6	280,9
Operações com derivativos	0,0	7,6
Tributos diferidos e a recuperar	262,1	254,1
Outros ativos	24,5	19,2
Permanente	1.264,6	1.399,0
Investimentos	0,5	0,4
Imobilizado	1.263,6	1.398,0
Diferido	0,5	0,6
Total do Ativo	2.899,1	2.824,6
PASSIVO		
Circulante	881,3	843,7
Fornecedores e contas a pagar	564,9	426,2
Impostos, taxas e contribuições	67,7	44,0
Juros sobre o capital próprio e dividendos	37,7	50,7
Empréstimos e financiamentos	50,3	165,8
Provisão para contingências	61,1	52,1
Operações com derivativos	14,5	19,6
Outras obrigações	85,1	85,3
Exigível a Longo Prazo	47,0	77,4
Empréstimos e financiamentos	0,0	53,2
Provisão para contingências	22,6	23,3
Outras obrigações	24,4	0,9
Patrimônio Líquido	1.970,7	1.903,4
Recursos Capitalizáveis	0,1	0,1
Total do Passivo	2.899,1	2.824,6



DEMONSTRAÇÕES DOS RESULTADOS CONSOLIDADOS

	Legislação Societária			Acumulado	
	4 T 04	3 T 04	4 T 03	2004	2003
R\$ milhões					
Receita bruta	747,0	700,0	666,3	2.703,8	2.526,4
Receita de serviços	558,6	533,2	528,5	2.119,9	2.131,9
Receita de aparelhos	188,4	166,8	137,8	583,9	394,5
Deduções - Impostos e outros	(228,1)	(209,5)	(168,0)	(776,8)	(634,0)
Receita Líquida	518,9	490,5	498,3	1.927,0	1.892,4
Receita de Serviços	414,2	406,6	411,4	1.604,5	1.645,9
Receita de aparelhos	104,7	83,9	86,9	322,5	246,5
Custos Operacionais	(416,9)	(361,1)	(320,6)	(1.398,1)	(1.214,1)
Pessoal	(33,0)	(31,3)	(31,2)	(122,0)	(120,6)
Custo dos serviços	(92,0)	(64,2)	(70,5)	(291,2)	(341,7)
Custo dos aparelhos	(185,0)	(138,1)	(133,0)	(529,9)	(367,9)
Despesas com vendas	(115,3)	(101,7)	(78,3)	(378,2)	(277,4)
Despesas gerais e administrativas	(7,8)	(35,9)	(34,9)	(94,2)	(120,4)
Outras receitas (despesas) operacionais	16,2	10,1	27,3	17,4	13,9
EBITDA	102,0	129,4	177,7	528,9	678,3
Margem EBITDA %	19,7%	26,4%	35,7%	27,4%	35,8%
Depreciação e Amortizações	(96,9)	(93,0)	(114,6)	(393,7)	(436,9)
EBIT	5,1	36,4	63,1	135,2	241,4
Resultado financeiro, líquido	(1,3)	1,2	5,8	5,7	(15,0)
Juros sobre o Capital Proprio	(23,0)	-	(42,5)	(23,0)	(42,5)
Receitas/despesas não operacionais	0,1	(16,4)	(0,1)	-	(8,5)
Impostos	4,4	-	(11,5)	(48,1)	(61,6)
Reversão dos Juros Sobre Capital Próprio	23,0	-	42,5	23,0	42,5
Resultado do Período	8,3	21,2	57,3	92,8	156,3



VIVO – Relações com Investidores

Charles E. Allen	Mara Boaventura Dias
Ana Beatriz Batalha	Maria Carolina de F. Gonçalves
Reinaldo A. Araújo	Maria Ednéia Pinto
Antonio Sergio M. Botega	Pedro Gomes de Souza
Carlos Alberto B. Lazar	

Telefone: +55 11 5105-1172

Email: ri@vivo.com.brInformações 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.



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 = nº de baixas do período/ ((clientes do início do período + clientes ao final do período)/2)
Market share: participação do mercado estimado = nº de clientes da Companhia / nº de clientes da área de atuação
Market share de adições líquidas: participação adições líquidas estimadas na área de atuação
Penetração do mercado = nº de clientes da companhia + nº de clientes estimado das concorrentes) / cada 100 habitantes da área de atuação da Companhia
Produtividade = número de clientes / empregados próprios

