

Tele Sudeste Celular Participações S/A

CNPJ 02.558.129/0001-45

Relatório da Administração

Senhores Acionistas,

Atendendo às disposições legais e estatutárias, a Administração da Tele Sudeste Celular Participações S.A., ("TSD"), submete-se à apreciação dos Senhores o Relatório da Administração e as Demonstrações Financeiras da Companhia, com os pareceres dos Auditores Independentes e do Conselho Fiscal, referentes ao exercício social findo em 31 de dezembro de 2003.

1 - Mensagem do Presidente

Um projeto líder, combinando ousadia empresarial com um sólido planejamento estratégico, executado com determinação e rigor.

Foi com esses ingredientes que consolidamos, em apenas um ano, a maior organização do mercado de telefonia celular do Hemisfério Sul, muito próxima do time das dez maiores companhias do mundo no setor e a maior empresa brasileira em base de clientes. Foi com esses elementos que criamos e consolidamos uma marca Top de Mind - VIVO, a marca de celular de 20,7 milhões de brasileiros, segundo dados de dezembro de 2003.

Em dezembro de 2002, nossa demonstração de grande confiança no Brasil, os grupos Portugal Telecom e Telefónica Móviles formalizaram a Joint Venture que uniu suas operações celulares no País (Telep Celular Participações, Tele Leste Celular Participações, Tele Sudeste Celular Participações e Celular CRT Participações). Iniciamos 2003 crescendo: adquirimos a TCO (Tele Centro-Oeste Celular Participações), ampliando a nossa presença para um total de 19 Estados, além do Distrito Federal, cobrindo cerca 86% do território nacional, numa região que responde por 83% do PIB. Com a TCO, nossa base passou a somar, na época, 16,8 milhões de clientes.

O tamanho dos nossos desafios era tão grande quanto o dos nossos objetivos de crescimento, de inovação e de rentabilidade, num cenário macroeconômico que só começou a se estabilizar ao longo do segundo semestre e num ambiente do mercado de telefonia celular pautado pelo acirramento da competição. Tínhamos de integrar diferentes organizações e culturas, unificar processos, identificar e explorar as sinergias, nos apresentar aos clientes com uma mesma identidade. Em síntese: tínhamos de consolidar uma única empresa, uma única marca e um único time. Um dos grandes marcos desse primeiro ano da história da Joint Venture foi, sem dúvida, o lançamento da marca Vivo, em 13 de abril de 2003. Depois de meses de estudos para a escolha do nome, a marca VIVO "invadiu" o Brasil de Norte a Sul. Foi uma megaoperação que envolveu shows e eventos nos vários Estados, campanha na televisão e em outras mídias, nova identidade visual para as lojas e prédios da organização e uma infinidade de ações que, em curtíssimo espaço de tempo, tornaram a marca e o ícone íntimos dos brasileiros. Em menos de dois meses, VIVO tornou-se Top of Mind, com Índices sempre crescentes, que chegaram aos 42%, ao final de 2003 - 20 pontos à frente da segunda marca.

NOSSA VISÃO DE LIDERANÇA

Ser líder, para nós, tem um significado que vai além dos importantes referenciais quantitativos como base de clientes, faturamento e outros indicadores econômicos. Significa, também, estar à frente em inovação, em tecnologia, em oferta de produtos e serviços diferenciados, em atendimento e relacionamento com o cliente e, muito em especial, em ambiente de trabalho de todo o nosso time. Esses são elementos essenciais a qualquer organização que aspire a uma liderança crescente e sustentável. Na verdade, são esses elementos que garantem os referenciais quantitativos a que nos referimos acima.

Investimos e continuaremos a investir na expansão da nossa rede CDMA, base da tecnologia de 3ª Geração em todo o mundo e um trunfo inestimável para a oferta de serviços em alta velocidade. Além de capitais - importantes cidades de São Paulo, Rio de Janeiro e Espírito Santo, que já contavam com o CDMA 1XRTT, estendemos a rede baseada nessa tecnologia a Curitiba, Brasília, Goiânia, Porto Alegre e vários outros municípios dessas regiões.

No campo da inovação, um dos destaques de 2003 foi o lançamento do Vivo no Vivo - uma superplataforma multimídia, desenvolvida pelas nossas equipes brasileiras, que revoluciona o conceito de acesso a serviços. Vivo no Vivo leva todos os serviços para a tela do celular ao alcance de um clique. Transforma o celular num microcomputador.

Um trunfo essencial no desenvolvimento de nossas atividades - balizador dos nossos lançamentos e das nossas ações comerciais e de marketing - é o conhecimento do cliente. Programas como o CRM têm nos ajudado nessa tarefa, contribuindo para identificar os vários perfis de clientes e promover a segmentação, com o desenvolvimento de ofertas sob medida para cada um deles. Ações como o cartão de fidelidade e a criação da Ouvidoria Vivo reforçam os nossos vínculos e agregam pontos na satisfação dos clientes.

RESPONSABILIDADE SOCIAL

Nos acreditamos, porém, que o papel de uma organização ultrapassa os limites de suas atividades empresariais. Estamos convencidos de que o mundo corporativo, ao lado de outros setores da sociedade, tem o dever de atuar concretamente para promover as transformações necessárias à construção de um Brasil melhor. É essa convicção que nos leva a caminhar com ética, atentos a todos os públicos com os quais nos relacionamos - acionistas, colaboradores, fornecedores, clientes, comunidade, governo e sociedade.

Fazem parte desse leque de relações a promoção de programas de incentivo, aprimoramento e qualidade de vida voltados para os colaboradores, a adoção de critérios de escolha de fornecedores, o gerenciamento de recursos ambientais, o patrocínio de grandes iniciativas culturais em prol da comunidade Vivo e parcerias com ONGs e instituições públicas, firmadas pelo Instituto Brasil Digital, braço de Responsabilidade Social da Vivo.

Por meio do Instituto, contribuimos para o bem-estar social, com ênfase nas ações voltadas à educação e ao meio ambiente. Entre outras iniciativas, vale destacar nosso apoio à criação dos Telecentros, projeto da Prefeitura de São Paulo, e aos programas do Instituto Ayrton Senna, que cobrem vários Estados da área de atuação da Vivo, especialmente nas regiões Norte e Centro-Oeste - Acelera Goiás, Largada 2000 (MS, DF e RO), Escola Campeã (AM, PA e MA) e SuperAção Jovens (SP). A Vivo também é patrocinadora do projeto que visa elevar Paraty (RJ) à categoria de Patrimônio Mundial pela UNESCO.

Não podemos esquecer que nossos funcionários, que têm um papel fundamental no nosso sucesso empresarial, também se alinham às práticas voltadas à comunidade, como mostra, entre outros exemplos, a intensa adesão à Campanha do Dia das Crianças, que arrecadou mais de 35 mil livros distribuídos a entidades de todo o País.

OS DIÁLOGOS VOLTADOS PARA O FUTURO

Nossa liderança e nosso pioneirismo em campos que vão de marketing e vendas até práticas de recursos humanos têm obtido o reconhecimento público, traduzido na conquista de cerca de meia centena de prêmios em 2003, entre eles Top de RH da ADVB, Marketing Best e Melhores & Maiores da Revista Exame. Mas o "troféu" que melhor expressa o nosso sucesso são os 20,7 milhões de brasileiros que escolheram a marca Vivo.

O ano de 2003 ficará, sem dúvida, como um marco importante na história da Vivo e das empresas que a compõem. Mais que uma Joint Venture, criamos uma organização integrada e focada no mercado, consolidamos uma marca Top of Mind, tornamos mais sólida a nossa posição de liderança, nossas empresas apresentaram uma boa performance em Bolsa e geraram resultados positivos, garantindo retorno aos nossos acionistas.

São mais que sucessos a serem comemorados. São conquistas que nos estimulam a ousar mais, a ir além, e, com o apoio de nossos clientes, colaboradores, parceiros de negócios e acionistas, fazer mais e melhor em 2004. Afinal, para as organizações vitoriosas, as conquistas obtidas são sempre a plataforma de base para se lançarem a vãos mais altos. E na VIVO, cultivamos a ambição crescente, como base à sustentabilidade da liderança.

Francisco Padinha
Presidente

2 - Desempenho dos Negócios

A TSD é uma das companhias que, em conjunto com a Telesp Celular Participações S.A., Tele Centro Oeste Celular Participações S.A., Tele Leste Celular Participações S.A. e Celular CRT Participações S.A., compõe os ativos da Joint Venture entre a Telefónica Móviles e a Portugal Telecom. Em 13 de abril de 2003, foi lançada a marca "VIVO", criando uma única imagem para as operações do Grupo, evidenciando assim sua cobertura e capilaridade dentro do território nacional e sua estratégia de atuação. A Tele Sudeste Celular é a *holding* que detém 100% da Telej Celular S.A. e da Telesp Celular S.A., ambas com autorização para prestação de serviços móveis e pessoais em suas áreas de atuação. A Telej Celular S.A., opera no Estado do Rio de Janeiro e a Telesp Celular S.A., no estado do Espírito Santo.

Em 2003 a TSD obteve um crescimento de 7,4% no número total de clientes e apresentou uma participação de mercado estimada de 50%, provando a eficiência da estratégia de investir em cobertura e qualidade de serviços.

Os números abaixo retratam o comportamento operacional da TSD em 2003, comparativamente ao do ano de 2002:

	TOTAL		
	2003	2002	Var. (%)
N.º de Clientes - Total (em milhares)	3.709	3.455	7,4%
N.º de Clientes - Contrato (em milhares)	1.156	1.087	6,4%
N.º de Clientes - Pré-pago (em milhares)	2.552	2.368	7,8%
Digitalização da planta de clientes (%)	98%	95%	3 p.p.
População (em milhões)	18,3	18,0	1,7%
Penetração regional (%)	41%	33%	8 p.p.
N.º de empregados	1.668	1.972	-15,4%
Pontos de venda	602	652	-7,7%

O ano de 2003 se caracterizou pela consolidação da estratégia, adotada com ênfase na inovação, na aquisição de novos clientes, na aplicação de um modelo rentável de crescimento e na fidelização dos clientes.

Em conformidade com esse modelo, a TSD encerrou 2003 com mais de 3,7 milhões de clientes, sendo 31,2% clientes pós-pago e 68,8% clientes pré-pago.

Serviços

Ao longo do ano, a Companhia disponibilizou novos produtos e serviços dos quais destacamos:

Vivo Downloads: sistema que permite baixar e executar arquivos no celular, transformando-o em um mini computador. Os principais arquivos são jogos e players com tons polifônicos. Serviço oferecido somente nas áreas de cobertura 1XRTT e através de aparelhos capacitados.

Player de vídeo sobre a plataforma de serviços Vivo Downloads: sistema que permite baixar vídeos com até 30 segundos de duração. Serviço oferecido somente nas áreas de cobertura 1XRTT e através de aparelhos capacitados.

Vivo Torpedo MMS: serviço de envio e recebimento de mensagens multimídia, que além de texto ainda incluem áudio, imagens e movimento a partir de terminais com a funcionalidade MMS ou da Web, no Portal MMS da Vivo (com mais de 200 imagens). Serviço oferecido somente nas áreas de cobertura 1XRTT e através de aparelhos capacitados.

Vivo ao Vivo: interface de uso através de ícones que representam os principais serviços da operadora - facilitando aos usuários o acesso e manuseio destes serviços (WAP, mensagens curtas (SMS), caixa postal, portal de voz, Torpedo MMS, tons e imagens, messaging, câmera e personalização - chamado de Meu Vivo ao Vivo). Serviço oferecido somente nas áreas de cobertura 1XRTT e através de aparelhos capacitados.

Wap 1x: padronizado e estendido em toda árvore do conteúdo todas as operadoras do Grupo Vivo, totalizando mais de 80 parceiros com conteúdos diferenciados - mantendo ainda as necessidades regionais de conteúdo.

Chat Vivo: serviço de sala de bate-papo - chats - unificado e nacional, criando um ambiente descontruído para discussão de diversos temas, via SMS e WAP.

Cupido SMS: serviço de chat de encontros, via mensagens curtas, através do código 2583, em que os clientes podem buscar seu par perfeito, paquerando e marcando encontros.

Quiz SMS: serviço de jogo com perguntas e respostas, via mensagens curtas, através do código 2580 em que clientes testam seu conhecimento em diferentes temas.

Tons Musicais SMS: serviço que possibilita baixar, através do código de mensagens curtas, 250 tons monofônicos para os clientes personalizarem seu celular com a música que desejarem.

Portal de Voz da Vivo: unidade de resposta automática de voz em que clientes da TSD, discando *2211 podem acessar diversos conteúdos, como bate-papo, esportes, cinema, novela, regional, etc.

Vivo ZAP: serviço que permite acesso à Internet em banda larga através de um laptop ou PDA, possibilitando a mobilização da Internet e permitindo um incremento na produtividade das empresas e otimização de seus processos. O serviço é oferecido nas cidades de Curitiba, Brasília, Goiânia e no Rio Grande do Sul. Além disso, estendeu-se a cobertura nos estados de São Paulo (Jundiaí, Itu, Mogi das Cruzes, Campinas, Campos do Jordão) e Rio de Janeiro (Macaé, Niterói). Atualmente, os clientes do Vivo ZAP já podem acessar a Internet sem fio dos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Espírito Santo, Paraná, Rio Grande do Sul, Goiás e Distrito Federal.

A Vivo Empresas, unidade de negócios da Vivo que atende ao mercado empresarial, ampliou expressivamente sua atuação tanto em pequenas e médias empresas como nas maiores contas corporativas. Este crescimento esteve aliado à consolidação da sua atuação nacional, que trouxe uma série de benefícios ao mercado em 2003. Aliado aos serviços disponíveis para os clientes-pessoas físicas existem alguns específicos para os corporativos e durante 2003, houve o lançamento dos serviços descritos abaixo:

Escritório Móvel: serviço que possibilita acessar seu e-mail corporativo, além de contatos e calendário, de qualquer lugar dentro da área de cobertura digital. Também permite acessar, via WAP, arquivos tipo Power Point, Word e Excel.

Equipe Móvel: serviço de automação da equipe em trabalho externo, que está dividido em quatro módulos para facilitar a compreensão do serviço pelos clientes e otimizar os recursos. Este serviço contínuo ainda com o lançamento de um módulo adicional, "Controle de Frotas", que permite a usuários que possuam um parque de veículos muito grande o gerenciamento *on line* de sua frota, sendo ainda uma forma efetiva de comunicação entre a empresa e seus veículos.

Torpedo Empresas: serviço de envio de mensagens curtas terminadas (SM MT - *short messages mobile terminated*) com funcionalidades como serviço de informação - *broadcast*, comprovante de mensagem enviada, agendamento de envio, etc... O serviço também torna-se parte do dia a dia dos usuários através de informações como saldo bancário ou confirmação de uma transação.

M2M - Machine to Machine: serviço focado no mercado de automação e telemetria, que fornece uma nova forma de tarifação aliando a linguagem dos clientes que atuam neste mercado. Grandes frotas, trens, redes elétricas, dentre outros, já podem usufruir da qualidade e praticidade deste serviço.

ISP Vivo: provedor de acesso à Internet móvel do Grupo "Vivo" em todas as regiões onde o serviço Vivo Zap está disponível.

POS Wireless: serviço que oferece às Companhias de meios de pagamentos (clientes corporativos) a utilização da rede 1x para tráfego de transações de cartões de crédito/débito capturadas por dispositivos wireless.

Foi criada uma estrutura de Clientes Nacionais para suportar os clientes corporativos que atuam ao longo dos vários Estados em que o Grupo "Vivo" está presente, unificando as ofertas, serviços e a infraestrutura de suporte e atendimento a elas. Esta estrutura visa melhor atender as necessidades destes clientes aumentando a participação da Companhia na cadeia de valores de seus clientes, inclusive a partir de soluções de transmissão móvel de dados em banda larga exclusiva da rede CDMA 1XRTT. Por fim, em outubro, foi lançada a campanha e o posicionamento da marca "Vivo Empresas", marcando os diferenciais de cobertura e credibilidade da operação, ao mesmo tempo que acelerando as vendas.

A "Vivo Empresas" conquistou na região da TSD resultados bastante expressivos, como um market share apurado em pesquisas de 63% das linhas empresariais existentes, consolidando com ampla vantagem sua liderança de mercado, o parque de linhas corporativas cresceu 24% e o faturamento bruto atingiu um patamar de crescimento ainda mais expressivo de 27%.

Durante 2003 realizou-se a Interconexão dos serviços de mensagens curtas (SMS) de todas as operadoras do Grupo "Vivo", assim como foram ampliadas as conexões com as demais operadoras nacionais.

No escopo da unificação e padronização dos serviços oferecidos pelo Grupo "Vivo", a Companhia mudou os nomes dos serviços que oferece aos seus clientes, e, adicionalmente, padronizaram as tarifas, acesso e características (número de mensagens, tempo de armazenamento, etc) do serviço de caixa postal.

Planos e Campanhas

Em março e abril, foram lançados planos de acesso para os serviços de banda larga, oferecendo novas opções de pacotes de megabytes aos usuários, que em abril passou a chamar-se "VIVO ZAP". Adicionalmente, foram lançadas duas promoções neste ano: em junho, a promoção de *roaming* permitindo ao usuário do serviço acessá-lo em qualquer operadora do Grupo Vivo que tenha cobertura CDMA 1XRTT, sem pagar adicional; e, em outubro, a promoção "Franquia em dobro" oferecia, até 31.12.2003, a utilização do dobro do valor da franquia para os planos de 10 e 40 megabytes e a utilização ilimitada para o plano de 120 megabytes.

Além das campanhas ligadas aos serviços da tecnologia 1XRTT, a campanha de lançamento da marca "Vivo" ocorrida de 13 a 30 de abril, possibilitou que as ligações entre clientes das diversas operadoras do Grupo Vivo fossem tarifadas como ligações locais, enfatizando a presença do grupo em quase todo o território nacional.

A Companhia promoveu uma forte política de aquisição de clientes através de agressivas promoções de massa e ações segmentadas. Na maioria das promoções procurou-se adquirir clientes pré-pagos e pós-pagos através de promoções conjuntas de estímulo ao tráfego intra-rede e incentivo ao uso de serviços de dados.

No período anterior ao lançamento da marca "VIVO", foram realizadas ações de aquisição regionais com foco no oferecimento de bônus. A seguir, as promoções passaram a abranger o Grupo "VIVO". A promoção do Dia das Mães incentivou o tráfego local intra-rede. A campanha do Dia dos Pais foi marcada pelo aquecimento do mercado com vendas significativamente superiores ao mesmo período de 2002, sendo oferecidos bônus em ligações intra-rede, SMS e participação em um sorteio de viagem. Outras promoções que fortaleceram os resultados do 2º semestre, como a "Fim de Semanas Livre", a "Promoção Vivo Pós 600 Minutos" e, finalmente, o grande sucesso de vendas alcançado através da Promoção de Natal, que ficou marcada por sua inovação, pois não beneficiou apenas os novos clientes, mas também, três clientes indicados por eles dentro da base da Companhia.

Com a premissa de manter uma base sustentável de clientes, as promoções de aquisição também foram abertas aos clientes que desejassem trocar seus aparelhos. A empresa atuou fortemente na fidelização dos clientes, oferecendo descontos em aparelhos, através de ações de *marketing* direto, *telemarketing* ativo, envio de malas diretas ou SMS.

Para compor o seu programa de fidelização, a TSD lançou para seus clientes, pós-pagos e pessoa física, o "Vivo Vantagens", oferecendo, através da apresentação de um cartão personalizado, descontos e vantagens em estabelecimentos parceiros, que incluem academias, cursos de idiomas, cursos de informática, agências de viagens, companhias aéreas, hotéis, restaurantes, editoras, lojas, etc. Também iniciou o envio de um encarte junto às contas telefônicas (*newsletter*) visando estabelecer um canal de relacionamento permanente.

Aliado às ações de fidelização, após a introdução do Código de Seleção Prestadora ("CSP") nas chamadas de longa distância foram realizadas ações diretas junto aos clientes, para a readequação de seus planos de serviço.

Dentre as ações para o público pré-pago, a Companhia promoveu onze ações de incentivo à recarga, ofertas "relâmpagos" e premiadas, e ações de incentivo de migração dos clientes pré-pagos para planos pós-pagos.

Programas de Qualidade

A TSD prioriza a qualidade como fator essencial na prestação de serviços de comunicação móvel a seus clientes. Como evidência disso, a Companhia obteve as certificações ISO 9001:2000 no sistema de gestão da qualidade implantado que abrange o seguinte escopo: "Prestação de serviços de comunicação móvel a clientes, envolvendo os processos de captação e atendimento à clientes, implantação, gerenciamento e manutenção de rede e controle de gestão".

Os sistemas de gestão da qualidade baseado no referencial normativo ISO 9001:2000 incluem mudanças fundamentais, como uma intensificação do foco no atendimento ao cliente, o encorajamento sistemático de qualidade de produto, a exigência de medidas e resultados mais transparentes, além da busca contínua da excelência. Com a formação do Grupo Vivo, foram realizados em paralelo à manutenção das certificações existentes, uma série de projetos voltados para a estruturação do processo organizacional e a preparação da certificação ISO 9001:2000 para o Grupo Vivo em 2004.

Canais de Distribuição

Em 31 de dezembro de 2003, a Companhia possuía 42 lojas e pontos próprios. Além disso, possuía uma eficiente rede de credenciados com 560 postos de atendimento exclusivos, capazes de comercializar serviços e aparelhos. Os cartões pré-pagos podem ser encontrados não só nas lojas próprias ou credenciadas, mas também em mais de 24 mil pontos de venda não necessariamente exclusivos, entre os quais, postos de gasolina e agências de correios. A recarga dos créditos dos clientes pré-pagos também pode ser feita em diversas agências dos Bancos: Itaú, BANERJ, Banco do Brasil, Bradesco, BANESTES, Unibanco, e Caixa Econômica Federal.

Cobertura e Rede

Em consonância com os planos de expansão e modernização de seu sistema, a TSD encerrou 2003 com (i) 1.856 Estações Rádio Base (ERBs), das quais 1.214 são digitais, 47 são duais e 595 são analógicas, (ii) 20 Centrais de Comutação e Controle

(CCCs), das quais 12 digitais, 2 duais e 6 analógicas, e (iii) 20 outros equipamentos de rede, como plataformas de correio de voz (VM), plataformas do serviço pré-pago, plataformas de mensagens curtas (SMS), plataformas de registro de clientes (HLR, *gateways* e etc.

Em 31 de dezembro de 2003 a TSD cobria 100% dos municípios ou 96,4% da população de sua região de atuação. A Companhia utiliza as tecnologias digitais CDMA e CDMA 1XRTT nos serviços prestados de telefonia móvel.

Em 2003, a tecnologia 1XRTT já cobria a área metropolitana da cidade do Rio de Janeiro, desde o Aeroporto do Galeão até o Recreio dos Bandeirantes, o centro de Niterói, Icaraí e Macaé. No Estado do Espírito Santo, a tecnologia 1XRTT cobria os municípios de Vitória, Vila Velha, Cariacica, Serra e Colatina.

3 - Aspectos Regulatórios

As operadoras de telecomunicações celulares no Brasil, que optaram pela migração para o Serviço Móvel Pessoal (SMP), tiveram, em 06 de Julho de 2003, que implementar Códigos de Seleção de Prestadora (CSP) para chamadas de longa distância, utilizados por clientes para escolher sua respectiva prestadora para serviços de chamadas de longa distância domésticas (VC2 e VC3) e chamadas internacionais via celular. A Companhia não dispôs mais de receitas de chamadas VC2 ou VC3 e atualmente obtém receitas de interconexão, pelo uso de sua rede para completar essas chamadas.

Além disso, de acordo com os regulamentos da Anatel, foram adotadas regras do tipo "Bill & Keep" para cobrança de interconexão. As regras estabelecem que companhias, atuando através do sistema SMP, não estão obrigadas a pagar tarifas pelo uso da rede local de outra prestadora de SMP se os clientes utilizarem o serviço local (ou seja, fizerem chamadas na mesma área de registro) e desde que exista um equilíbrio de tráfego entre elas. Contudo, quando o tráfego da prestadora de SMP que origina a chamada para a prestadora de SMP que completa a chamada, representa mais de 55% do tráfego local entre as duas prestadoras, a prestadora de SMP que origina o tráfego maior está obrigada a pagar a outra prestadora a tarifa de uso local pela parte correspondente ao tráfego que excede os 55%.

4 - Comentário sobre a Conjuntura Econômica

O ano de 2003 foi um ano de ajustes e estabilização da economia. Com uma política monetária bastante restritiva, caracterizada por aumentos sucessivos da taxa básica de juros durante o primeiro semestre (Taxa SELIC) e aumento do superávit primário, o Governo que tomou posse no início do exercício conseguiu conter a inflação e restabelecer a credibilidade da economia brasileira no mercado internacional, ambos bastante penalizados no período de eleição, ao final de 2002.

No âmbito internacional os destaques foram a redução das tensões no Oriente Médio com a vitória norte-americana sobre o Iraque, que contribuiu para diminuir a pressão de alta no preço do petróleo. Outro ponto que mereceu atenção foi a valorização do Euro frente ao Dólar que aconteceu mesmo com os sinais de recuperação da economia americana.

Em relação ao Real, o Dólar encerrou o ano com queda de 18%, cotado a R\$2,89. A cotação foi influenciada pelo aumento no ingresso de recursos estrangeiros no país, com destaque para o superávit recorde da balança comercial. Com exceção do ano de adoção do Plano Real, este foi o primeiro ano que o Real apresentou apreciação frente ao Dólar.

No mercado externo, o Brasil recuperou a confiança dos investidores. A taxa de risco recuou 67% no ano (471 pontos), atingindo o menor patamar em 5 anos. O C-Bond encerrou o ano com valorização de 98%, chegando a ser negociado a 98,4% do seu valor de face. O superávit primário e o da balança comercial, juntamente com a aprovação de reformas importantes como a previdenciária e a tributária, colaboraram para uma melhor percepção do risco do país.

A taxa básica de juros, com o intuito de conter o aumento de preços, foi reajustada diversas vezes no primeiro semestre (permaneceu em seu patamar máximo de 26,5%, entre março e maio). Desde então, os sinais de recuo da inflação permitiram que o governo fosse reduzindo os juros básicos, sendo que estes enceraram o ano no seu menor patamar, 16,5%. O controle da inflação foi evidenciado no segundo trimestre e perdurou até o final do ano, embora o IPCA tenha encerrado 2003 em 9,3%, ou seja, levemente acima da meta de 8,5%.

A rígida política monetária teve consequências negativas nos indicadores econômicos do nível de atividade. O nível de desemprego aumentou, houve retração da demanda interna e estima-se que o PIB tenha crescido apenas 0,2% (segundo estimativas do IPEA).

Apesar do fraco desempenho da atividade econômica, o mercado brasileiro de telefonia celular teve um crescimento bastante significativo. A quantidade de clientes aumentou 29,2% em 2003, contra 21% em 2002 (ano em que o PIB cresceu 1,5%).

O Mercado Celular no Mundo

O mercado mundial de Telefonia Celular tem apresentado índices de crescimento bastante elevados, mesmo se comparados a outras indústrias do setor tecnológico. O parque total mundial cresceu a taxas próximas a 18% nos últimos 2 anos, passando de 904MM de assinantes em 2001 para 1.072MM em 2002. Para 2003 estima-se um parque total da ordem de 1.268MM. O ganho líquido de mercado em 2003 é estimado em 196MM de clientes sendo que o terceiro e quarto trimestres do ano são responsáveis por 54,6% deste ganho.

O índice de penetração mundial, que em 2001 era de 20%, fechou o ano de 2003 em 27%, crescimento este fortemente influenciado pelo aquecimento do mercado celular em países como China, Filipinas, Índia, Indonésia, Rússia e Sul da África. Estes países se caracterizam por baixos índices de penetração, alta concentração de renda e acirramento das condições de competição.

O ano de 2003 foi marcado pela consolidação dos serviços de dados, oferecidos sobre plataformas CDMA e GSM e pelo fraco desempenho dos serviços de terceira geração, que só tiveram sucesso em países Asiáticos. A participação de dados no ARPU tem apresentado crescimento significativo nos últimos anos; em 1999 os resultados mundiais apontavam para uma participação de apenas 2%, atualmente esta participação já está em 10% (3º Trimestre de 2003).

China, EUA e Japão são os maiores mercados de celular em termos absolutos, representando 40% do número total de assinantes globais. O Brasil fica classificando em sétima posição neste quesito, apesar de seu baixo índice de penetração. O desempenho operacional global tem apresentado melhoras significativas desde 2000, quando a margem média de EBITDA era de 28%. As operadoras globais conseguiram melhorar sua eficiência em 13p.p., fechando o terceiro trimestre de 2003 com margem global de 41% (segundo informações da Merrill Lynch).

O Mercado Celular no Brasil

O mercado brasileiro de telecomunicações móveis, que em 1999 era composto de 15.03MM de clientes, tem apresentado altos índices de crescimento nos últimos anos, com destaque para os anos de 2002 e 2003. Em 2003 o mercado terminou o ano com aproximadamente 46.4MM de clientes, dos quais a Vivo é responsável por aproximadamente 45%.

O crescimento do índice de penetração, que em 2003 foi de 5,3pp, não havia apresentado tamanho crescimento desde 99, quando o mesmo foi de 5pp. Este crescimento pode ser atribuído ao acirramento do ambiente competitivo, redução da barreira de entrada e do forte esforço comercial liderado por bonificações de minutos e serviços de dados.

A consolidação de importantes *players* como Vivo, Claro, Oi e TIM também foi fator chave de sustentação das taxas de crescimento e aumento do índice de penetração.

A receita de transmissão de Dados como percentual do ARPU representava 0,3% em 1999, passando a representar aproximadamente 2,3% em 2003. Da mesma forma que já aconteceu em mercados mais desenvolvidos, como Europa e alguns países da Ásia, espera-se que a adoção dos serviços de dados continue a crescer de forma significativa no decorrer de 2004. Este crescimento poderá ser impulsionado pela diversidade de soluções e aplicações de serviços proporcionados pelo acesso a dados no celular.

Em 2003 o número de linhas celulares ultrapassou o de linhas fixas, que nos últimos anos desacelerou o seu índice de crescimento. Percebe-se que cada vez mais o celular amplia sua participação no mercado de telecomunicações no segmento de voz.

Em 2003 o mercado celular brasileiro superou as expectativas de crescimento, mesmo quando considerado o baixo crescimento do PIB e a alta desigualdade sócio-econômica. Portanto, espera-se que o país deverá continuar a apresentar crescimento significativo no mercado celular, avançando também pela gradual redução de tarifas e preços de aparelhos. Além disso, a gradual desregulamentação do setor e incentivo à livre negociação de tarifas também servirá de suporte para tal crescimento.

5 - Desempenho Econômico-Financeiro

Em R\$ milhões	2003	2002	Var. (%)
Receita Operacional Líquida	1.892	1.848	2,4%
EBITDA	678	604	12,3%
Lucro Líquido	156	140	11,3%
Juros sobre capital próprio / dividendos	37,3*	101,9	-63,4%
Ativo total	2.823	2.794	1,0%
Patrimônio Líquido	1.903	1.780	6,9%
Endividamento	219	461	-52,5%

* Sujeito à aprovação da AGO

Recíte Operacional

A receita operacional líquida da TSD em 2003 foi de R\$ 1.892 milhões comparada a R\$ 1.848 milhões em 2002, um aumento de 2,4% devido ao crescimento de 7,4% da base total de clientes e a maior utilização dos serviços de telecomunicação. A receita operacional líquida de serviços aumentou 1,8% em 2003 com relação a 2002, passando de R\$ 1.617 milhões para R\$ 1.646 milhões devido principalmente ao crescimento da base total de clientes.

A receita operacional líquida de mercadorias aumentou 6,9% em 2003 comparada a 2002, passando de R\$ 231 milhões para R\$ 247 milhões em função da intensa atividade comercial da Companhia.

EBITDA

O EBITDA da Tele Sudeste Celular foi de R\$ 678 milhões em 2003, o equivalente a 35,8% da receita operacional líquida total. Em



Tele Sudeste Celular Participações S/A

CNPJ 02.558.129/0001-45

DEMONSTRAÇÕES DAS MUTAÇÕES DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO DA CONTROLADORA PARA OS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2003 E 2002

	(Em milhares de reais)							
	Reservas de capital				Reservas de lucros			
	Capital social	Reserva de ágio	Reserva de incentivos fiscais	Ações em tesouraria	Reserva legal	Reserva de lucros para expansão	Lucros acumulados	Total
SALDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2001	595.722	464.843	3.577	(764)	35.239	-	637.132	1.735.749
Cancelamento Ações em Tesouraria conf. 4º AGO e 12º AGE em 02.04.02	(764)	-	-	764	-	-	-	-
Aumento de Capital conf. 51ª Reunião Ordinária Conselho Administração em 29.04.02	90.363	(90.363)	-	-	-	-	-	-
Incentivos fiscais	-	-	12	-	-	-	-	12
Dividendos prescritos 1998	-	-	-	-	-	-	4.187	4.187
Lucro líquido do exercício	-	-	-	-	-	-	143.616	143.616
Proposta para destinação do lucro líquido do exercício - Reserva Legal	-	-	-	-	7.181	-	(7.181)	-
Reserva para expansão	-	-	-	-	-	36.743	(36.743)	-
Dividendos	-	-	-	-	-	(90.379)	(90.379)	-
Juros sobre o capital próprio	-	-	-	-	-	-	(13.500)	(13.500)
SALDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2002	685.321	374.480	3.589	-	42.420	36.743	637.132	1.779.685
Aumento de Capital conf. 65ª Reunião Extraordinária Conselho Administração em 31.03.2003	93.517	(93.517)	-	-	-	-	-	-
Dividendos Prescritos 1999	-	-	-	-	-	-	1.525	1.525
Lucro líquido do exercício	-	-	-	-	-	-	156.926	156.926
Ajuste da Reserva de Ágio - Reestruturação	-	8.872	-	-	-	-	-	8.872
Proposta para destinação do lucro líquido do exercício - Reserva legal	-	-	-	-	7.846	-	(7.846)	-
Reserva para expansão	-	-	-	-	-	106.960	(106.960)	-
Dividendos	-	-	-	-	-	-	(1.145)	(1.145)
Juros sobre o capital próprio	-	-	-	-	-	-	(42.500)	(42.500)
SALDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2003	778.838	289.835	3.589	-	50.266	143.703	637.132	1.903.363

As notas explicativas anexas são parte integrante destas demonstrações financeiras.

DEMONSTRAÇÕES DAS ORIGENS E APLICAÇÕES DE RECURSOS PARA OS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2003 E 2002

	(Em milhares de reais)			
	Controladora		Consolidado	
	31.12.2003	31.12.2002	31.12.2003	31.12.2002
ORIGENS DE RECURSOS:				
Lucro líquido do exercício	156.926	143.616	156.237	140.376
Despesas/receitas que não envolvem capital de giro - Depreciação/Amortização	431	431	436.934	377.682
Variação monetária e outros encargos sobre exigível a longo prazo	(158.435)	(126.987)	(11.148)	111.043
Equivalência patrimonial	(400)	(3.146)	-	-
Dividendos prescritos nas controladas	-	-	3.204	16.937
Provisão para contingências de longo prazo	-	-	698	535
Prejuízo na baixa de imobilizado	-	-	4.950	-
Ratêio da depreciação de sistemas compartilhados	-	-	12	288
Total	(158.404)	(129.702)	434.638	506.197
Total dos recursos gerados (aplicados) pelas operações	(1.478)	13.914	590.875	646.573
Incentivos fiscais	-	-	12	106
Redução do realizável a longo prazo	-	-	97.238	-
Ajuste da reserva de ágio - reestruturação	-	-	8.872	-
Realização do investimento - dividendos e JSCP	57.961	31.839	-	-
Dividendos prescritos	1.525	4.187	1.925	7.333
Total das origens	58.008	49.952	699.198	654.012
APLICAÇÕES DE RECURSOS:				
Aumento do realizável a longo prazo	44.195	12	-	8.490
Aumento dos investimentos, líquido	-	-	76	83
Aumento do ativo imobilizado	-	-	254.943	370.883
Aumento do ativo diferido	-	-	-	1.210
Redução do exigível a longo prazo	-	-	196.928	167.378
Juros sobre o capital próprio	42.500	13.500	42.500	13.500
Dividendos	1.145	90.379	1.145	90.379
Total das aplicações	87.840	103.891	496.802	650.713
AUMENTO (REDUÇÃO) DO CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO	(29.832)	(53.939)	202.396	3.299
VARIAÇÃO DO CAPITAL CIRCULANTE:				
ATIVO CIRCULANTE:				
No início do exercício	66.672	139.365	830.226	728.317
No fim do exercício	63.405	66.672	1.143.466	830.226
Variação	(3.267)	(72.693)	313.240	101.909
PASSIVO CIRCULANTE:				
No início do exercício	35.495	54.249	731.758	633.148
No fim do exercício	62.060	35.495	842.602	731.758
Variação	26.565	(18.754)	110.844	98.610
AUMENTO (REDUÇÃO) DO CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO	(29.832)	(53.939)	202.396	3.299

As notas explicativas anexas são parte integrante destas demonstrações financeiras.

NOTAS EXPLICATIVAS ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS DE 31 DE DEZEMBRO DE 2003 E 2002 (Valores expressos em milhares de reais, exceto quando mencionado)

1. CONTEXTO OPERACIONAL

A Tele Sudeste Celular Participações S.A. é uma sociedade de capital aberto que em 31 de dezembro de 2003 tem como controladoras a Brasilcel N.V. (53,57% do capital total), Sudestecel Participações S.A. (22,01% do capital total), e Taglio Participações Ltda. (10,81% do capital total). A Sudestecel Participações S.A. é controlada pela Brasilcel N.V. (89,5% do capital total), pela NTT DoCoMo, INC. (7,00% do capital total) e pela Tochu Corporation (3,50% do capital total) e a Taglio é controlada pela Brasilcel N.V. (100,00% do capital total). A Brasilcel N.V. é controlada pela Telefônica Móveis, S.A. (50,00% do capital total), da PT Móveis, Serviços de Telecomunicações, SGPS, S.A. (49,999% do capital total) e da Portugal Telecom, SGPS, S.A. (0,001% do capital total). A Tele Sudeste Celular Participações S.A. ("Tele Sudeste" ou "Sociedade") é controladora integral das operadoras Telerj Celular S.A. ("Telerj") e Telest Celular S.A. ("Telest"), as quais exploram serviços de telefonia móvel celular nos estados do Rio de Janeiro e Espírito Santo, respectivamente, incluindo atividades necessárias ou úteis à execução desses serviços, na conformidade com concessões e autorizações que lhes foram outorgadas. Os negócios das sociedades controladas, incluindo os serviços que podem prover, são regulamentados pela Agência Nacional de Telecomunicações - ANATEL, autoridade reguladora dos serviços de telecomunicações, de acordo com a Lei número 9.472, de 16 de julho de 1997, e regulamentos, decretos, decisões e planos complementares.

Migração do SMP ao SMP Em 6 de dezembro de 2002 foram assinados os Termos de Autorização do Serviço Móvel Pessoal (SMP), entre Agência Nacional de Telecomunicações - ANATEL e as controladas Telerj e Telest, os quais tornaram-se efetivos a partir da publicação no Diário Oficial da União, ocorrido em 12 de dezembro de 2002.

As autorizações concedidas às controladas Telerj e Telest têm vigência pelo prazo remanescente das concessões anteriormente outorgadas e ora substituídas para 30 de novembro de 2005 e 30 de novembro de 2008, respectivamente, e posteriormente renováveis, uma única vez, pelo prazo de 15 anos, sendo essas prorrogações a título oneroso.

Em 6 de julho de 2003, as operadoras implementaram o Código de Seleção de Prestadora (CSP), no qual o cliente passa a selecionar a prestadora de serviço de longa distância e internacional, em atendimento as regras do SMP. As operadoras controladas deixam de receber as receitas dos serviços de longa distância e internacional, e passam a receber receita de interconexão pelo uso de suas redes nessas ligações.

2. APRESENTAÇÃO DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS As demonstrações financeiras consolidadas incluem os saldos e transações da controladora e de suas controladas em 31 de dezembro de 2003 e 2002. Na consolidação, os saldos e transações entre as sociedades foram eliminados. As demonstrações financeiras referentes a 31 de dezembro de 2002 foram reclassificadas, quando aplicável, para fins de comparabilidade.

3. RESUMO DAS PRINCIPAIS PRÁTICAS CONTÁBEIS

a. **Disponibilidades** Representam os saldos existentes em caixa, bancos e aplicações financeiras de liquidez imediata, demonstrados ao custo e acrescido dos rendimentos auferidos até a data do balanço.

b. **Contas a Receber** Os valores faturados estão avaliados pelo valor da tarifa na data da prestação do serviço. Estão também incluídos, os serviços prestados aos clientes que ainda não foram faturados até a data do balanço os quais são avaliados de forma semelhante aos serviços faturados, bem como as contas a receber relacionadas à venda de aparelhos celulares e acessórios.

c. **Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa** É constituída provisão para os créditos cujas chances de recuperação são consideradas remotas.

d. **Conversões das Transações em Moeda Estrangeira** As transações em moeda estrangeira são registradas utilizando a taxa de câmbio da data da transação e os correspondentes saldos são atualizados até a data do balanço, sendo a variação cambial registrada no resultado. A variação cambial e os prêmios dos contratos de derivativos são apurados e contabilizados mensalmente, independentemente dos prazos para liquidação.

e. **Estóques** São representados pelos aparelhos celulares e acessórios avaliados ao custo médio de aquisição. Foi constituída provisão para ajuste a valor de realização sobre os aparelhos considerados obsoletos ou cujas quantidades são superiores àquelas usualmente comercializadas pelas controladas em um período razoável de tempo.

f. **Despesas Antecipadas** Estão demonstradas pelos valores efetivamente desembolsados e ainda não incorridos.

g. **Outros Ativos** O subativo praticado nas vendas de terminais aos agentes credenciados, passou a ser diferido no exercício de 2003, sendo reconhecido no resultado à medida que as habilitações destes terminais acontecem, gerando um efeito positivo no lucro líquido do exercício de aproximadamente R\$3.893, líquido dos impostos.

h. **Investimentos** As participações societárias permanentes em controladas estão registradas pelo método da equivalência patrimonial. As práticas contábeis das controladas são consistentes com as adotadas pela controladora.

i. **Imobilizado** Está demonstrado pelo custo de aquisição ou construção deduzido da depreciação acumulada, calculada pelo método linear cujas taxas utilizadas estão de acordo com a expectativa de vida útil desses ativos. Os gastos incorridos com reparos e manutenção que representem melhoria, aumento da capacidade ou de vida útil, são capitalizados, enquanto que os demais são registrados no resultado do exercício. As receitas decorrentes dos empréstimos e financiamentos captados pela controladora Telerj Celular são capitalizados nos bens e instalações em andamento.

j. **Imposto de Renda e Contribuição Social** São calculados e registrados com base nas alíquotas efetivas vigentes. Os impostos diferidos atribuíveis às diferenças temporais, aos prejuízos fiscais e à base negativa de contribuição social são registrados, no pressuposto de sua realização futura.

k. **Empréstimos e Financiamentos** Estão atualizados pela variação monetária e/ou cambial e juros incorridos até a data do balanço.

l. **Taxa FISTEL** A taxa do Fundo de Fiscalização das Telecomunicações - FISTEL paga sobre a ativação de novos clientes, gerada mensalmente ao longo do ano, é diferido para amortização durante o período estimado de fidelização dos clientes, equivalente a 24 meses.

m. **Provisão para Contingências** É determinada com base em opiniões de consultores jurídicos e da Administração, quanto ao provável resultado dos assuntos pendentes e estão atualizadas até a data do balanço pelo montante provável da perda, observada a natureza de cada contingência.

n. **Provisão para Fundo de Pensão** Os passivos atuariais estão calculados com base no método do crédito unitário projetado e os ativos dos planos estão apresentados pelo valor justo de mercado. Os ganhos e perdas atuariais foram registrados imediatamente no resultado do exercício. (Nota 27).

o. **Reconhecimento das Receitas** A receita dos serviços é reconhecida à medida que os serviços são prestados, sendo o faturamento efetuado mensalmente. A receita não faturada da data do faturamento até o final do mês é reconhecida como receita no mês em que o serviço é prestado. As receitas referentes às vendas dos créditos de recarga de telefones celulares pré-pagos são diferidas e reconhecidas a resultado à medida que estes sejam efetivamente utilizados.

p. **Receitas e Despesas Financeiras** Representam juros e variações monetárias e cambiais decorrentes de aplicações financeiras, empréstimos e financiamentos obtidos e concedidos, bem como os ganhos e perdas das operações de "hedge".

q. **Operações de Derivativos** A Telerj possui derivativos com o objetivo de administrar a exposição de seu fluxo de caixa em moeda estrangeira à flutuação das taxas de câmbio. Esses derivativos são calculados e registrados com base nas condições contratadas, taxas de câmbio e juros vigentes na data do balanço patrimonial. Os prêmios pagos ou recebidos antecipadamente são diferidos para amortização no período de vigência dos respectivos contratos e, os ganhos e perdas, realizados ou não, são registrados como receitas e/ou despesas financeiras líquidas.

r. **Participação dos Empregados nos Lucros e Resultados** São feitas provisões para reconhecer a despesa referente à participação dos empregados nos lucros e resultados.

s. **Valor Estimativa** A preparação das demonstrações financeiras requer que a administração efetue estimativas e adote premissas, no seu melhor julgamento, que afetam os montantes apresentados de ativos e passivos, assim como os valores de receitas, custos e despesas. Os valores reais podem ser diferentes daqueles estimados.

t. **Lucro por Mil Ações** Está calculado com base no número de ações em circulação na data do levantamento do balanço patrimonial.

4. DISPONIBILIDADES

	Controladora		Consolidado	
	31.12.03	31.12.02	31.12.03	31.12.02
Caixa e Bancos	331	855	11.102	16.704
Aplicações financeiras	10.938	13.207	377.336	92.669
Total	11.269	14.062	388.438	109.373

As aplicações referem-se, na sua maioria, a operações de renda fixa (CDs - Certificado de Depósitos Bancários, Indexados à variação do CDI - Certificado de Depósitos Interbancários).

5. CONTAS A RECEBER, LÍQUIDAS

	Consolidado	
	31.12.03	31.12.02
Valores a receber de serviços a faturar	81.573	50.308
Valores a receber de serviços faturados	93.157	68.894
Valores a receber de Interconexão	95.900	96.070
Valores a receber de mercadorias vendidas	106.743	89.503
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(31.685)	(31.867)
Total	345.688	272.908

A movimentação da provisão para créditos de liquidação duvidosa é como segue:

	Consolidado	
	2003	2002
Saldo no início do exercício	31.867	37.626
Complemento de provisão no exercício	40.239	96.811
Baixas	(40.421)	(102.570)
Saldo no final do exercício	31.685	31.867

	Consolidado	
	31.12.03	31.12.02
Aparelhos celulares	75.857	70.625
Outros	4.542	5.001
(-) Provisão para obsolescência	(29.050)	(16.386)
Total	51.349	59.260

7. TRIBUTOS DIFERIDOS E A RECUPERAR

	Controladora		Consolidado	
	31.12.03	31.12.02	31.12.03	31.12.02
Contribuição social e imposto de renda a recuperar	44.871	33.336	141.548	100.308
Imposto de renda na fonte	1.210	4.572	8.700	20.724
ICMS a recuperar	-	-	59.963	67.734
PIS e COFINS e outros a recuperar	133	725	3.377	1.758
Impostos a recuperar	46.214	38.633	213.588	190.524
Contribuição social e imposto de renda diferidos	1.040	-	296.073	345.033
ICMS sobre vendas a apropriar	-	-	8.061	7.024
Total	47.254	38.633	517.722	542.581
Circulante	-	-	263.610	268.663
Longo prazo	47.254	38.633	254.112	273.918

Os principais componentes do imposto de renda e da contribuição social diferidos são demonstrados a seguir:

	Consolidado	
	31.12.03	31.12.02
Crédito fiscal incorporado (reestruturação)	168.351	254.222
Provisão - Para obsolescência	9.877	5.564
Para contingências	25.626	16.321
Para créditos de liquidação duvidosa	10.773	10.835
Para programa de fidelização	6.718	7.813
Prejuízo fiscal e base negativa	41.862	32.670
Depreciação acelerada	17.344	9.164
Outros valores	15.522	8.444
Total	296.073	345.033
Circulante	112.111	109.240
Longo prazo	183.962	235.793

Os impostos diferidos foram constituídos no pressuposto de realização futura como segue:

a. **Prejuízo fiscal e base negativa**, substancialmente das controladas, serão compensados no limite de 30% das bases apuradas nos próximos exercícios. As sociedades controladas, de acordo com a projeção de resultados futuros, estimam compensar todo o prejuízo fiscal e base negativa em até 5 anos.

b. **Crédito fiscal incorporado**: representado pelo saldo líquido de ágio e provisão para manutenção da integridade do patrimônio líquido (vide nota 28); sua realização ocorre proporcionalmente a amortização do ágio de suas controladas, cujo prazo é de cinco anos. Estudos de consultores externos utilizados no processo de reestruturação societária suportaram a recuperação do valor neste prazo.

c. **Diferenças temporárias**: a realização ocorrerá por ocasião do pagamento das provisões, da efetiva perda com créditos de liquidação duvidosa ou da realização dos estóques.

Estudo técnico de viabilidade, aprovado pelos órgãos da administração da Sociedade, indicam a plena recuperação dos valores reconhecidos dentro do estipulado na instrução. O cronograma previsto de realização dos referidos impostos diferidos é como segue:

Exercícios	Consolidado	
	2004	2005
2004	112.111	9.759
2005	128.201	1.322
2006	55.761	-
Total	296.073	-

Esta instrução determina ainda que sejam realizados estudos periódicos para suportar a manutenção dos valores contabilizados.

8. DESPESAS ANTECIPADAS

	Consolidado	
	31.12.03	31.12.02
Taxa Fistel	9.553	12.251
Aluguéis	8.395	8.382
Propaganda a distribuir	13.076	2.065
Benefícios com pessoal	1.255	1.238
Outros	7.236	10.517
Total	39.515	34.433
Circulante	27.143	19.522
Longo prazo		



Tele Sudeste Celular Participações S/A

CNPJ 02.558.129/0001-45

21. DESPESAS COM VENDAS

	Consolidado	
	31.12.03	31.12.02
Pessoal	41.980	44.066
Materiais	3.295	3.211
Serviços de terceiros	228.349	190.841
Aluguel/seguros/condomínios	11.139	9.789
Impostos, taxas e contribuições	381	360
Depreciação	61.295	47.131
Perda e provisão para insolvência	40.239	96.811
Outros insumos	788	273
Total	<u>387.466</u>	<u>392.482</u>

22. DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS

	Controladora		Consolidado	
	31.12.03	31.12.02	31.12.03	31.12.02
Pessoal	3.253	3.961	49.976	39.043
Materiais	-	-	4.328	3.837
Serviços de terceiros	4.194	8.426	102.620	121.452
Aluguel/seguros/condomínios	-	-	13.949	11.408
Impostos, taxas e contribuições	45	50	2.923	8.057
Depreciação	431	431	49.258	42.032
Outros insumos	-	-	1.354	4.118
Total	<u>7.923</u>	<u>12.889</u>	<u>224.408</u>	<u>229.947</u>

23. OUTRAS RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS

	Controladora		Consolidado	
	31.12.03	31.12.02	31.12.03	31.12.02
Recargas	-	-	9.816	10.175
Multas	-	-	27.470	6.344
Despesas recuperadas	-	-	3.707	9.847
Reversão de provisões	-	-	3.066	703
Compart. infra estrutura	-	-	400	3.146
Outras	400	3.146	13.470	8.083
Total	<u>400</u>	<u>3.146</u>	<u>57.529</u>	<u>35.152</u>

	Controladora		Consolidado	
	31.12.03	31.12.02	31.12.03	31.12.02
Despesas	-	-	(20.467)	(28.527)
Provisão para contingências	-	-	(18.355)	(19.105)
Tributos	(724)	(27)	(595)	-
Amortização diferido	-	-	(4.803)	(4.474)
Outras	(724)	(27)	(44.220)	(52.106)
Total	<u>(324)</u>	<u>3.119</u>	<u>13.309</u>	<u>(16.954)</u>

24. RECEITAS (DESPESAS) FINANCEIRAS LÍQUIDAS

	Controladora		Consolidado	
	31.12.03	31.12.02	31.12.03	31.12.02
Recargas operacionais	10.808	14.042	82.114	42.674
Recargas de operações financeiras	42.500	-	-	-
Juros sobre o capital próprio	-	-	-	-
Operações de "hedge", líquidas	-	13.137	-	221.010
Variações monetárias/cambiais ativas	589	728	70.477	4.980
Pis e Cofins s/ receitas financeiras	(2.479)	(999)	(6.103)	(1.094)
Despesas financeiras	(125)	(500)	-	-
Despesas com operações financeiras	(42.500)	(13.500)	(42.500)	(13.500)
Juros sobre o capital próprio	-	-	(112.341)	-
Operações de "hedge", líquidas	-	-	(8.949)	(238.090)
Variações monetárias/cambiais passivas	-	-	(40.215)	(44.592)
Outras despesas financeiras	8.793	12.908	(57.517)	(28.612)

25. IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL

A Sociedade controladora e controladas provisionam as parcelas para o imposto de renda e contribuição social sobre o lucro mensalmente, obedecendo ao regime de competência, efetuando recolhimento dos tributos com base na estimativa mensal. Os impostos diferidos são reconhecidos sobre as diferenças temporárias, conforme nota 7. A seguir, a composição da despesa com imposto de renda e contribuição social:

	Controladora		Consolidado	
	31.12.03	31.12.02	31.12.03	31.12.02
Imposto de renda	(21)	(10)	(1.306)	(2.015)
Contribuição social	(12)	1	(480)	(718)
Imposto de renda diferido	762	-	(43.981)	(49.380)
Contribuição social diferido	275	-	(15.843)	(17.704)
Total	<u>1.004</u>	<u>(9)</u>	<u>(61.610)</u>	<u>(69.817)</u>

A seguir é apresentada uma reconciliação da despesa dos impostos sobre o lucro divulgado, eliminando os efeitos do benefício fiscal do ágio, e os montantes calculados pela aplicação das alíquotas oficiais combinadas a uma taxa de 34%:

	Controladora		Consolidado	
	31.12.03	31.12.02	31.12.03	31.12.02
Lucro antes de impostos	155.922	130.125	175.347	196.693
Despesa tributária pela alíquota oficial combinada	(53.013)	(44.243)	(59.618)	(66.876)
Adições	-	(11)	(2.032)	(2.999)
Multas não dedutíveis	-	-	(27)	(347)
Outras adições	-	(11)	(2.005)	(2.652)
Exclusões	54.017	44.245	40	58
Equivalência patrimonial sem efeito do JSCP	53.868	43.176	-	-
Outras exclusões	149	1.069	40	58
Despesa tributária conforme informado nas demonstrações financeiras	<u>1.004</u>	<u>(9)</u>	<u>(61.610)</u>	<u>(69.817)</u>

26. INSTRUMENTOS FINANCEIROS E GESTÃO DE RISCOS (CONSOLIDADO)

a. Considerações sobre Risco

A Tele Sudeste é controladora das operadoras Telemar e Teles, as quais exploram os serviços de telefonia móvel nos Estados do Rio de Janeiro e Espírito Santo de acordo com os termos da autorização outorgada pelo Governo Federal. Ambas operadoras exploram também o negócio de compra e distribuição de aparelhos celulares através de canais próprios e rede de distribuição de maneira a fomentar suas atividades precípua.

Os principais riscos de mercado a que a Telemar e Teles estão expostas na condução das suas atividades são:

Risco de Crédito: decorre de eventual dificuldade de cobrança dos valores dos serviços de telecomunicações prestados a seus clientes, bem como das vendas de aparelhos para a rede de distribuidores.

Risco de Taxas de Juros: decorre da parcela da dívida e de prêmios de derivativos contratados a taxas de juros flutuantes (Libor) e envolve o risco das despesas financeiras subirem por um movimento desfavorável nas taxas de juros.

Risco de Taxas de Câmbio: decorre da dívida em moeda estrangeira e está vinculado às perdas potenciais decorrentes de movimentos desfavoráveis nas taxas de câmbio. Desde a sua criação, a Telemar e Teles têm exercido uma postura ativa sobre o gerenciamento dos diversos riscos a que estão sujeitas, através de um conjunto de iniciativas, procedimentos e políticas operacionais abrangentes que permitam mitigar os riscos inerentes ao exercício das suas atividades.

Risco de Crédito
O risco de crédito relativo à prestação de serviços de telecomunicações é minimizado por um controle exercido da base de clientes e gerenciamento ativo da inadim-

plência por meio de políticas claras referentes à concessão de aparelhos pós-pagos. A Tele Sudeste tem 68,82% da sua base de clientes na modalidade pré-pago, que requer o carregamento antecipado e que, portanto não representa risco de crédito. A inadimplência de clientes no exercício de 2003 representou 1,59% da receita bruta de serviços (3,72% no exercício de 2002).
O risco de crédito na venda de aparelhos é administrado por uma política conservadora na concessão de crédito, por meio de métodos modernos de gestão que envolvem a aplicação de técnicas de "credit scoring", análise de balanço e consulta a bases de dados comerciais bem como o controle automático de liberação das vendas integrado com a distribuição. A inadimplência na rede de distribuição representou 2,32% das vendas de aparelhos durante o exercício de 2003 (1,57% no exercício de 2002).

Risco de Taxas de Juros
A Sociedade está exposta ao risco das taxas subirem, especialmente a composta de juros associados ao custo dos Certificados de Depósitos Interbancários - CDI em função da parte passiva das operações com derivativos de taxas de câmbio. Em 31 de dezembro de 2003, estas operações somavam R\$376.425 (R\$461.623 no exercício de 2002).

Os empréstimos contratados em moeda estrangeira apresentam igualmente risco das taxas de juros associadas aos empréstimos externos subirem. Em 31 de dezembro de 2003, estas operações somavam R\$104.807.

A Sociedade não tem contratado operações de derivativos para cobertura destes riscos.
Risco de Taxas de Câmbio
A Telemar tem contratado operações financeiras com derivativos de forma a proteger-se da variação cambial decorrente de empréstimos em moedas estrangeiras. Os instrumentos usualmente utilizados são contratos de "swap".
O quadro abaixo resume a exposição líquida da Sociedade ao fator taxa de câmbio em 31 de dezembro de 2003:

	US\$
Empréstimos e financiamentos	(75.784)
Outras obrigações	(50.602)
Instrumentos de "hedge"	126.563
Exposição líquida excedente	<u>177</u>

b. Operações com Derivativos
A Sociedade e suas controladas registram os ganhos e as perdas com contratos de derivativos como despesas financeiras líquidas.

O quadro abaixo apresenta o valor contábil e uma estimativa do valor de mercado dos empréstimos e financiamentos, bem como das operações com derivativos:

	Valor Contábil	Valor Mercado	Ganho (perda) não realizado
Outras obrigações	(146.201)	(146.201)	-
Empréstimos e financiamentos	(218.955)	(228.237)	(9.282)
Instrumentos derivativos	(10.760)	113	10.873
	<u>(375.916)</u>	<u>(374.325)</u>	<u>1.591</u>

c. Valor de Mercado dos Instrumentos Financeiros

O valor de mercado dos empréstimos e financiamentos, bem como dos contratos de "swaps" e "forward", foi determinado com base no fluxo de caixa descontado, utilizando-se projeções de taxas de juros disponíveis.

Os valores de mercado são calculados em um momento específico com base em informações disponíveis e metodologias de avaliação próprias, desta forma, as estimativas indicadas não representam necessariamente valores de realização a mercado. A utilização de diferentes premissas pode afetar significativamente as estimativas.

27. PLANO DE BENEFÍCIOS PÓS-EMPREGO

As sociedades controladas, juntamente com outras empresas do antigo Sistema Telebrás, patrocinam planos de previdência privada e de assistência médica aos aposentados, administrados pela Fundação Sistel de Seguridade Social - SISTEL. Até dezembro de 1999, todas as patrocinadoras dos planos administrados pela Sistel eram solidárias com relação a todos os planos então existentes. Em 28 de dezembro de 1999, as patrocinadoras dos planos administrados pela Sistel negociaram condições para a criação de planos individualizados de aposentadoria por patrocinadora (PBS-Tele Sudeste) e manutenção da solidariedade apenas para os participantes já assistidos que se encontravam em tal condição em 31 de Janeiro de 2000 (PBS-A), resultando em uma proposta de reestruturação no Estatuto e Regulamento da Sistel, a qual foi aprovada pela Secretaria de Previdência Complementar em 13 de janeiro de 2000.

Em decorrência da quebra de solidariedade ocorrida em dezembro de 1999, as Sociedades controladas patrocinam individualmente um plano de benefícios definidos de aposentadoria - o Plano PBS Tele Sudeste Celular, o qual atende aproximadamente 1% dos empregados da Sociedade. Além do benefício da suplementação de aposentadoria, a Sociedade participa de um plano multipatrocinado de assistência médica aos empregados aposentados e a seus dependentes, a custo compartilhado (PAMA).
As contribuições para o plano PBS Tele Sudeste Celular são determinadas com base em estudos atuariais preparados por atuários independentes, de acordo com as normas em vigor no Brasil. O regime de determinação do custeio é o de capitalização e a contribuição devida pela patrocinadora é de 13,5% sobre a folha de salários dos seus empregados participantes do plano, dos quais 12% são destinados ao custeio do plano PBS Tele Sudeste Celular e 1,5% ao plano PAMA.
Para 84% dos empregados das sociedades controladas, há um plano individual de contribuição definida - o Plano de Benefícios Visão Celular, instituído pela Sistel em agosto de 2000. O Plano Visão Celular é viabilizado através de contribuições feitas pelos participantes (empregados) e pela patrocinadora, que são creditadas em contas individuais dos participantes. As sociedades controladas são responsáveis pelo custeio de todas as despesas administrativas e de manutenção do plano, inclusive pelos riscos de morte e invalidez dos participantes. Aos empregados participantes do plano de benefícios definidos (PBS Tele Sudeste Celular) foi dada a opção de migração para o plano Visão Celular, sendo também oferecido aos demais empregados que não participavam do plano PBS Tele Sudeste Celular bem como para todos os novos contratados. As contribuições da Sociedade ao plano Visão Celular são iguais às dos participantes, variando de 2% a 9% do salário de participação, em função do percentual escolhido pelo participante.

Durante o exercício de 2003, as sociedades controladas efetuaram contribuições ao Plano PBS Tele Sudeste Celular no montante de R\$46 (R\$210 em 2002) e ao Plano Visão Celular no montante de R\$2.859 (R\$3.111 em 2002).

A Sociedade optou, conservadoramente, por registrar os passivos atuariais conforme previsto na Deliberação CVM 371, de 13 de dezembro de 2000, diretamente no patrimônio líquido em 31 de dezembro de 2001, líquido dos efeitos tributários correspondentes. Em 31 de dezembro de 2003 e 2002, a Sociedade reconheceu imediatamente todos os ganhos e perdas atuariais no resultado do exercício. Na avaliação atuarial dos planos foi adotado o método do crédito unitário projetado, estando os ativos dos planos posicionados em 30/11/2003 e 30/11/2002, respectivamente. Para os planos multipatrocinados (PAMA e PBS-A), o rateio dos ativos dos planos foi feito com base no passivo atuarial da empresa em relação ao passivo atuarial total do plano. O valor líquido do direito reconhecido foi de R\$839.
No exercício de 2003, a Sociedade reconheceu de modo proporcional o custo atuarial de R\$501.

Demonstramos a seguir a composição da provisão para os planos de aposentadoria de benefícios definidos e plano de assistência médica aos aposentados em 31 de dezembro de 2003, bem como as demais informações requeridas pela Deliberação CVM nº 371 sobre tais planos:

Plano	31/12/03	31/12/02
PBS	-	406
PAMA	893	727
Total	893	1.133
Impostos diferidos	(304)	(385)
Total líquido dos efeitos	<u>589</u>	<u>748</u>

a. Evolução do valor presente das obrigações

Plano	PBS.Visão	PAMA	PBS-A
Valor presente das obrigações em 31.12.02	10.955	1.307	8.063
Custo de serviço corrente	632	20	-
Custo dos juros	1.079	145	877
Benefícios pagos em 2003 (Ganho)/Perda no valor presente das obrigações	(595)	(85)	(705)
Valor presente das obrigações em 31.12.03	<u>(1.049)</u>	<u>662</u>	<u>1.552</u>
b. Evolução do valor justo dos ativos	<u>11.022</u>	<u>2.049</u>	<u>9.787</u>

Plano	PBS.Visão	PAMA	PBS-A
Valor justo dos ativos em 31.12.02	10.549	581	10.072
Rendimento real do valor justo dos ativos	3.636	650	2.326
Contribuições reais da empresa no ano de 2003	519	10	-
Benefícios pagos em 2003	(595)	(85)	(705)
Valor justo dos ativos em 31.12.03	<u>14.109</u>	<u>1.156</u>	<u>11.693</u>

Plano	PBS.Visão	PAMA	PBS-A
Valor do passivo atuarial	11.022	2.049	9.787
Valor justo dos ativos	(14.109)	(1.156)	(11.693)
Passivo (ativo) líquido	<u>(3.087)</u>	<u>893</u>	<u>(1.906)</u>

Embora os Planos Visão sejam planos de contribuição definida, existe um risco atuarial de morte e invalidez de seus participantes que é arcado pela patrocinadora, sendo necessários os cálculos atuariais sobre tais riscos.

d. Despesa Prevista para 2004

Plano	PBS.Visão	PAMA	PBS-A
Custo do serviço	531	10	-
Custo dos juros	1.189	227	1.063
Rendimento esperado dos ativos	(1.642)	(126)	(1.278)
Contribuição dos empregados	(118)	-	-
	<u>(40)</u>	<u>111</u>	<u>(215)</u>

e. Premissas Atuariais

	PBS.Visão	PAMA	PBS-A
Taxa real utilizada para o desconto a valor presente do passivo atuarial	11,30% a.a.	11,30% a.a.	11,30% a.a.
Taxa de retorno esperada sobre os ativos do plano	11,30% a.a.	11,30% a.a.	11,30% a.a.
Taxa de crescimento salarial futuro	7,10% a.a.	7,10% a.a.	7,10% a.a.
Tabua de mortalidade	UP84+1	UP84+1	UP84+1
Tabua de mortalidade de inválidos	IAPB-57	-	-
Tabua de entrada em invalidez	Mercer Disability	Mercer Disability	Mercer Disability

% de participantes ativos casados na data da aposentadoria	95%	-	-
Número de participantes ativos do Plano PBS	14	-	-
Número de participantes aposentados do Plano	14	55	20
Número de participantes ativos do Plano Visão	1.419	-	-

28. REESTRUTURAÇÃO SOCIETÁRIA

Em 30 de novembro de 2000, foi concluído o processo de reestruturação societária, no qual foi transferido o ágio pago no processo de desestatização da Sociedade para suas controladas.

As demonstrações financeiras mantidas para fins societários e fiscais das Sociedades registram contas específicas relacionadas com ágio e provisão incorporadas e amortização, reversão e crédito fiscal correspondentes, cujos saldos são como segue:

Balanco	Saldos na data da incorporação	Saldos em 31.12.02 Consolidado	Saldos em 31.12.03 Consolidado
Ágio - incorporado	1.393.279	773.804	495.148
Provisão - incorporada	(928.437)	(519.582)	(326.797)
Líquido corresponde ao crédito fiscal incorporado	<u>464.842</u>	<u>254.222</u>	<u>168.351</u>
Resultado	-	-	-
Amortização do ágio	-	278.656	278.656
Reversão da provisão	-	(183.913)	(183.913)
Crédito fiscal	-	(94.743)	(94.743)
Efeito no resultado	-	-	-

Como demonstrado, a amortização do ágio, líquida da reversão da provisão e do crédito fiscal correspondente, resulta em efeito nulo no resultado do exercício e, consequentemente, na base de cálculo dos dividendos mínimos obrigatórios. Objetivando uma melhor apresentação da situação financeira e patrimonial das Sociedades nas demonstrações financeiras, o valor líquido de R\$168.351, em 31 de dezembro de 2003 (R\$254.222 em 31 de dezembro de 2002), que, em essência, representa o crédito fiscal incorporado, foi classificado no balanço no ativo circulante e no realizável a longo prazo como impostos diferidos (vide Nota 7).
O crédito fiscal incorporado está sendo capitalizado na medida de sua realização efetiva. No exercício de 2003, as sociedades controladas realizavam efetivamente R\$86.490 de benefício fiscal por conta da reestruturação. As controladas não realizaram a totalidade do benefício fiscal e registram R\$25.670 e R\$9.325 como créditos fiscais sobre prejuízo fiscal e base negativa de contribuição social, respectivamente. Em 31 de dezembro de 2003, as controladas ajustaram o saldo da provisão incorporada em função da alteração da legislação da contribuição social, ocorrida após a reestruturação, implicando em um aumento total da reserva de ágio no valor de R\$8.872.

29. HONORÁRIOS DOS ADMINISTRADORES

Durante o exercício de 2003, os honorários dos administradores no valor de R\$2.304 (R\$2.400 - 2002), foram registrados como despesa.

30. TRANSAÇÕES COM PARTES RELACIONADAS

As principais transações com partes relacionadas não consolidadas são:
a) Comunicação Via Celular para Longas Distâncias ("Roaming") e Uso de Rede - Essas transações envolvem as empresas pertencentes ao mesmo grupo controlador: Telesp Celular S.A., Global Telecom S.A., Teleshia Celular S.A., Telegipe Celular S.A., Telecomunicações de São Paulo S.A. - Telesp, Celular CRT S.A., Tele Centro Oeste Celular, Telem Celular, Telem Celular, Telemat Celular, Telecar Celular, Telegoias Celular e NBT. Parte dessas transações foram estabelecidas com base em contratos firmados pela Telebrás com as operadoras concessionárias em período anterior à privatização sendo as condições regulamentadas pela ANATEL.
b) Em julho de 2003