

VIVO, O MAIOR GRUPO EMPRESARIAL DE TELEFONIA MÓVEL DO HEMISFÉRIO SUL DIVULGA OS RESULTADOS CONSOLIDADOS DO PRIMEIRO TRIMESTRE DE 2005 DA CELULAR CRT PARTICIPAÇÕES S.A.

Porto Alegre – Brasil, 28 de abril de 2005 – Celular CRT Participações S.A. – “CRT” (Bovespa: CRTP3 (ON) / CRTP5 (PN)) anuncia hoje seus resultados consolidados do primeiro trimestre de 2005 (1T05). A Celular CRT Participações é a *holding* que controla 100% da Celular CRT S.A., operadora de serviços de telecomunicações móveis da Banda A no Estado do Rio Grande do Sul. A CRT é líder numa área que representa cerca de 3% do território brasileiro, cuja população representa mais de 6% da população brasileira.

DESTAQUES

| R\$ milhões | 1 T 05 | 4 T 04 | Δ% | 1 T 04 | Δ% |
|------------------------------------------|----------------|----------------|---------------|----------------|---------------|
| Receita Operacional Líquida | 289,1 | 322,0 | -10,2% | 271,3 | 6,6% |
| Receita líquida dos serviços | 264,3 | 260,4 | 1,5% | 233,2 | 13,3% |
| Receita líquida de vendas de mercadorias | 24,8 | 61,6 | -59,7% | 38,1 | -34,9% |
| Total dos Custos Operacionais | (174,8) | (225,9) | -22,6% | (138,4) | 26,3% |
| EBITDA | 114,3 | 96,1 | 18,9% | 132,9 | -14,0% |
| Margem EBITDA (%) | 39,5% | 29,8% | 9,7 p.p. | 49,0% | -9,4 p.p. |
| Depreciação e Amortização | (52,7) | (53,2) | -0,9% | (50,9) | 3,5% |
| EBIT | 61,6 | 42,9 | 43,6% | 82,0 | -24,9% |
| Resultado do Período | 45,9 | 50,1 | -8,4% | 63,6 | -27,8% |
| Lucro por ação (R\$ por mil ações) | 14,3 | 15,7 | -8,4% | 19,9 | -27,8% |
| N.º de ações (bilhões) | 3,2 | 3,2 | - | 3,2 | - |
| Investimentos | 46,7 | 97,3 | -52,0% | 9,7 | 381,4% |
| Investimento como % da receita líquida | 16,2% | 30,2% | -14,1 p.p. | 3,6% | 12,6 p.p. |
| Fluxo de Caixa Operacional | 67,6 | (1,2) | n.d. | 123,2 | -45,1% |
| Clientes | 3.246 | 3.215 | 1,0% | 2.617 | 24,0% |
| Adições Líquidas | 31 | 262 | -88,2% | 94 | -67,0% |

* Para efeito de comparação no número de ações não está sendo considerado o grupamento.

A Celular CRT 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 Tele Sudeste Celular Participações S.A., compõem os ativos da *Joint Venture* entre a Portugal Telecom e a Telefónica Móviles, atuando sob a marca **VIVO, Top of Mind** no mercado brasileiro. Em abril de 2005, o Grupo VIVO alcançou 27 milhões de clientes, consolidando sua liderança de mercado.



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

**HIGHLIGHTS
1T05**

- **Liderança** absoluta em inovação e diversidade de serviços lançados. Sucesso na estratégia de **diferenciação** frente a competição com serviços inovadores.
- Na comparação com o 1T04, a **base de clientes** apresentou um crescimento de 24,0% e quando comparado ao 4T04, 1,0%, alcançando 3.246 mil clientes.
- A **base de clientes pós pago** da CRT cresceu 18,6% em relação ao 1T04.
- **ARPU pós pago** registrou um aumento de 1,1% quando comparado com o 4T04.
- **Receita líquida de serviços** apresentou uma elevação de 13,3% e 1,5% comparado com o 1T04 e 4T04 respectivamente, refletindo os esforços comerciais da Companhia, apesar da forte competição e das campanhas voltadas para diferentes segmentos de mercado.
- **Churn** mensal de 1,5% no trimestre, 0,3 ponto percentual inferior ao registrado no mesmo período do ano anterior e estável quando comparado com o 4T04, demonstrando o êxito das campanhas de retenção de clientes.
- A **Margem EBITDA** atingiu 39,5% no 1T05, apesar da forte atividade comercial para fazer face à concorrência.
- Aumento da **produtividade** de 60,3% e de 19,4% em relação ao 1T04 e 4T04, respectivamente, demonstrando o ganho de eficiência da operação.
- Crescimento sustentado da **receita de dados**, que aumentaram 59,2% na comparação ano a ano, representando 8,3% da receita líquida de serviços em 2005.



VIVO

A **VIVO** comemorou dois anos em abril, alcançando mais de 27 milhões de clientes. Esses dois anos de vida foram de superação, demonstrada pela conquista da maior comunidade de clientes do Brasil, unindo inovação à maior cobertura CDMA do território nacional. A adoção da tecnologia mais avançada possibilitou a oferta de inúmeras novidades e inovações, como os serviços: Vivo Agenda, Vivo Localiza, Olho Vivo, soluções corporativas de última geração, *games* interativos como o Vivo em Ação, *downloads* de jogos, vídeos e músicas e ainda a visualização dos gols de campeonatos brasileiro e europeu que são exclusividades da VIVO.

Política de Qualidade

Dentre os objetivos estratégicos foi implantada a gestão de processos que resultou na **certificação ISO 9001:2000** da Companhia. 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 março de 2005, a Celular CRT Participações possuía 29 pontos de venda próprios, além de contar com uma eficiente rede de credenciados, exclusivos ou não, com cerca de 1.000 pontos de atendimento, capazes de comercializar serviços e aparelhos, colocando a Companhia também na liderança em número de canais de distribuição.

Inovações Tecnológicas

A VIVO e o Banco do Brasil lançaram o sistema *Download Banking* no celular. O serviço permite acesso à conta corrente do Banco do Brasil por meio do celular VIVO, com a mesma comodidade e segurança do *Internet Banking*. Inicialmente, estarão disponíveis as transações de consulta de saldo e extrato da conta corrente, pagamentos de títulos e convênios, transferência entre contas BB, DOC/TED, recarga de celulares pré-pagos e doação ao Programa Fome Zero. A facilidade está disponível no serviço VIVO *Downloads*, que permite baixar aplicativos em celulares compatíveis e utilizá-los como num microcomputador comum.

A VIVO lançou em fevereiro, o novo *Chat* que proporciona aos usuários mais opções de interatividade. Com mais comandos, salas de bate-papo e muito mais diversão, a nova versão possibilita navegação mais inteligente e intuitiva, tornando as conversas rápidas e em tempo real. Desde dezembro de 2004 no ar, o *Chat* da VIVO já atinge a marca de 17 mil usuários diários.

Base para Apresentação dos Resultados

Foi implementado em julho de 2003, o *Bill & Keep* (B&K) parcial, no qual a remuneração pelo uso de rede local entre as operadoras de SMP só ocorre 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 1T04 e 4T04, foram reclassificadas, quando aplicável, para fins de comparabilidade. Os totais estão sujeitos a diferenças, devido a arredondamento.



DESEMPENHO OPERACIONAL CONSOLIDADO - CRT

| | 1 T 05 | 4 T 04 | Δ% | 1 T 04 | Δ% |
|---------------------------------------------|--------------|--------------|-------------------|--------------|-------------------|
| Total de assinantes (mil) | 3.246 | 3.215 | 1,0% | 2.617 | 24,0% |
| Pós Pago | 821 | 788 | 4,2% | 692 | 18,6% |
| Pré Pago | 2.425 | 2.427 | -0,1% | 1.925 | 26,0% |
| Market Share (*) | 53,3% | 54,8% | -1,5 p.p. | 59,4% | -6,1 p.p. |
| Adições líquidas (mil) | 31 | 262 | -88,2% | 94 | -67,0% |
| Pós Pago | 33 | 53 | -37,3% | 5 | 560,0% |
| Pré Pago | (2) | 209 | -101,0% | 89 | -102,2% |
| Market Share de adições líquidas (*) | 14,0% | 36,0% | -22,0 p.p. | 47,6% | -33,6 p.p. |
| Penetração do mercado (*) | 56,4% | 55,2% | 1,2 p.p. | 41,5% | 14,9 p.p. |
| SAC (R\$) | 164 | 142 | 15,8% | 114 | 44,3% |
| Churn mensal | 1,5% | 1,5% | 0,0 p.p. | 1,8% | -0,3 p.p. |
| ARPU (em R\$/mês) | 27,3 | 28,7 | -4,8% | 31,5 | -13,4% |
| Pós Pago | 66,0 | 65,3 | 1,1% | 68,4 | -3,5% |
| Pré Pago | 13,7 | 15,7 | -12,7% | 14,8 | -7,6% |
| MOU Total (minutos) | 74 | 77 | -4,5% | 81 | -9,2% |
| Pós Pago | 155 | 159 | -2,3% | 160 | -2,9% |
| Pré Pago | 46 | 49 | -6,5% | 50 | -8,3% |
| Empregados | 455 | 538 | -15,4% | 588 | -22,6% |
| Produtividade (cliente/empregado) | 7.134 | 5.976 | 19,4% | 4.451 | 60,3% |

(*) fonte Anatel

Destaques**Operacionais**

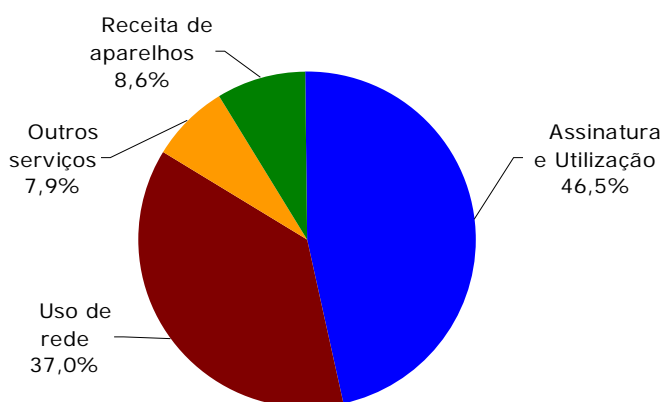
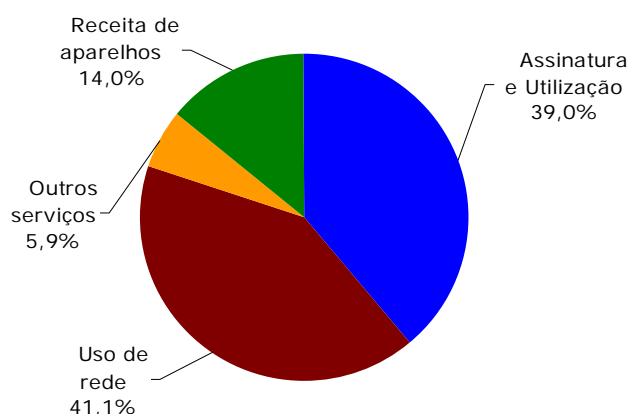
- Manutenção da liderança com o aumento da **base de clientes** de 24,0% em relação ao 1T04 atingindo 3.246 mil clientes, apesar da forte competição no mercado de telefonia celular. É importante destacar ainda as práticas contábeis da organização, que trata com extremo rigor as fraudes, desligamentos e subscrições, agregando assim, confiabilidade e transparência aos seus números.
- A CRT teve uma participação de 14,0% nas **adições líquidas**, em um ambiente de intensa competição, o qual apresentou uma queda das barreiras de entrada de aparelhos de média e alta gama praticada pela concorrência.
- **SAC** aumentou 15,8% em relação ao 4T04, decorrente de maiores gastos com comissões e publicidade, em consequência da forte competição registrada no mercado.
- **Churn** apresentou redução de 0,3 ponto percentual na comparação com o 1T04 e manteve-se estável em relação ao trimestre anterior, confirmando o êxito das práticas comerciais adotadas para fidelização de clientes.
- O **ARPU blended** no valor de R\$ 27,3 apresentou uma redução de 4,8% frente ao 4T04, basicamente devido a sazonalidade do período. Já a variação ano a ano, deve-se ao efeito de mix de clientes, queda no ARPU entrante, devido a migração do tráfego entrante de fixo-móvel para móvel-móvel, além do efeito *Bill & Keep* e de programas de adequação de perfil (*right planning*) efetivados na base pós pago. Cabe ressaltar também que a VU-M não sofreu atualização no trimestre. Destaca-se que o **ARPU pós-pago** cresceu 1,1% comparado com o 4T04, refletindo o aumento do MOU entrante pós pago.
- O **MOU Total** no 1T05 decresceu 4,5% frente ao 4T04, decorrente da menor utilização durante o período de férias.
- A eficiência na operação pode ser medida pelo aumento da **produtividade** no 1T05 de 60,3% e de 19,4% em relação ao 1T04 e 4T04, respectivamente, devido ao êxito das iniciativas da Companhia em buscar sinergias e eficiências operacionais.



RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA - CRT

Legislação Societária

| R\$ milhões | 1 T 05 | 4 T 04 | Δ% | 1 T 04 | Δ% |
|----------------------------------------|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|
| Assinatura e Utilização | 134,3 | 131,4 | 2,2% | 105,9 | 26,8% |
| Uso de rede | 107,1 | 109,7 | -2,4% | 111,5 | -3,9% |
| Outros serviços | 22,9 | 19,3 | 18,7% | 15,8 | 44,9% |
| Receita de serviços de telecom. | 264,3 | 260,4 | 1,5% | 233,2 | 13,3% |
| Venda de aparelhos celulares | 24,8 | 61,6 | -59,7% | 38,1 | -34,9% |
| Receita líquida total | 289,1 | 322,0 | -10,2% | 271,3 | 6,6% |

Composição Receitas Operacionais
1T05Composição Receitas Operacionais
1T04**Receita Líquida de Serviços**

Crescimento de 13,3% e 1,5% na receita líquida de serviços, quando comparada com o 1T04 e 4T04, respectivamente, alcançando R\$ 264,3 milhões no trimestre. Este resultado é fruto do acréscimo da base de clientes e do aumento obtido com a utilização dos serviços de maior valor adicionado (inclusive dados), apesar da sazonalidade entre os períodos e do *right planning*.

Vale observar que a receita de serviços também experimentou um aumento no 1T05 que foi parcialmente compensado por uma redução na receita entrante, em função do deslocamento de tráfego fixo-móvel, para móvel-móvel, com conseqüente queda na receita de interconexão e efeito *Bill & Keep*.

Devemos salientar que neste ano, até o encerramento do primeiro trimestre, não houve o aumento da VU-M, como vinha ocorrendo nos anos anteriores em fevereiro.

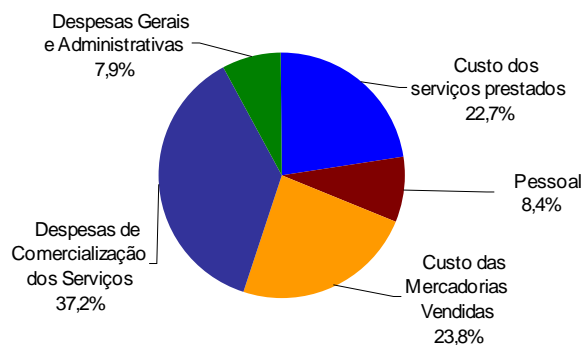
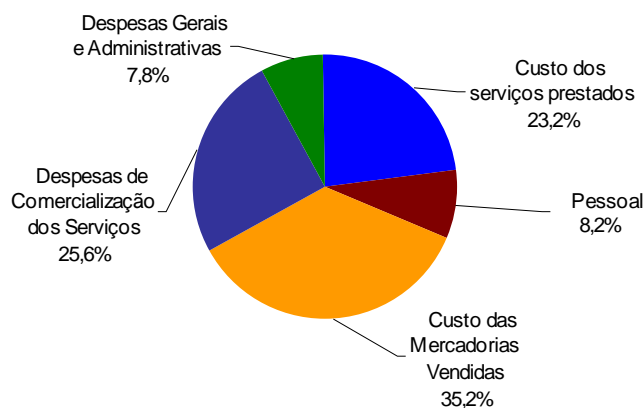
A receita de dados ano 1T05 apresentou um aumento de 59,2% na comparação ano a ano, representando 8,3% da receita líquida de serviços (5,9% no 1T04). No 1T05, o SMS representou 77,8% da receita de dados. A média mensal de envio de SMS no trimestre foi de aproximadamente 25 milhões, superando em 10,0% a média do mesmo período de 2004. Este incremento continua ocorrendo em função da popularização do acesso e uso dos serviços, além dos diversos lançamentos realizados durante 2004, como o Vivo Agenda, Vivo Encontra e Vivo Downloads.

O êxito dos serviços voltados ao mercado corporativo e de alto valor também continuam a contribuir para manter a sustentabilidade do aumento das receitas de dados. Neste segmento destaca-se o papel da VIVO no lançamento de serviços inovadores e de soluções integradas, como o "Vivo Direto" (*Push To Talk* no celular) e Vivo Entrega.



CUSTOS OPERACIONAIS - CRT
Legislação Societária

| <i>R\$ milhões</i> | 1 T 05 | 4 T 04 | Δ% | 1 T 04 | Δ% |
|------------------------------------------------|----------------|----------------|---------------|----------------|---------------|
| Pessoal | (15,2) | (16,9) | -10,1% | (12,4) | 22,6% |
| Custo dos serviços prestados | (40,8) | (34,6) | 17,9% | (35,3) | 15,6% |
| Meios de conexão | (7,3) | (6,4) | 14,1% | (6,1) | 19,7% |
| Interconexão | (6,8) | (6,4) | 6,3% | (6,9) | -1,4% |
| Aluguéis/Seguros/Condomínios | (4,9) | (3,2) | 53,1% | (5,2) | -5,8% |
| Fistel e outras taxas e contribuições | (14,8) | (12,2) | 21,3% | (11,1) | 33,3% |
| Serviços de terceiros | (6,6) | (6,0) | 10,0% | (5,8) | 13,8% |
| Outros | (0,4) | (0,4) | 0,0% | (0,2) | 100,0% |
| Custo de mercadorias vendidas | (42,7) | (100,7) | -57,6% | (53,5) | -20,2% |
| Comercialização dos serviços | (66,7) | (63,7) | 4,7% | (38,9) | 71,5% |
| Provisão para devedores duvidosos | (13,9) | (5,1) | 172,5% | (2,2) | 531,8% |
| Serviços de terceiros | (51,0) | (55,5) | -8,1% | (34,6) | 47,4% |
| Outros | (1,8) | (3,1) | -41,9% | (2,1) | -14,3% |
| Despesas gerais e administrativas | (14,1) | (18,6) | -24,2% | (11,9) | 18,5% |
| Outras receitas (despesas) operacionais | 4,7 | 8,6 | -45,3% | 13,6 | -65,4% |
| Total dos custos antes deprec./amort. | (174,8) | (225,9) | -22,6% | (138,4) | 26,3% |
| Depreciação e amortização | (52,7) | (53,2) | -0,9% | (50,9) | 3,5% |
| Total dos custos operacionais | (227,5) | (279,1) | -18,5% | (189,3) | 20,2% |

Composição Custos Operacionais 1T05

Composição Custos Operacionais 1T04

Custo de Pessoal

No comparativo 1T05 e 1T04, houve um incremento no custo de pessoal, decorrente principalmente em função do reajuste médio de 6%, conforme acordo coletivo de dezembro de 2004. Outro fator que elevou a rubrica frente ao 1T04, foi a redução no quadro de pessoal, que provocou o aumento dos encargos das rescisões.



Custo dos Serviços Prestados

O aumento de 15,6% e 17,9% no custo dos serviços prestados, quando comparado com o 1T04 e 4T04, respectivamente, é decorrente do aumento na taxa Fistel, despesas com meios de conexão e pelo incremento de aluguel de sites de rede (implantação do CDMA).

Custo das Mercadorias Vendidas

O custo das mercadorias vendidas decresceu 57,6% em relação ao 4T04, devido ao menor número de ativações (adições brutas reduziram 55%), compensado parcialmente pelo incentivo à troca de terminais TDMA para CDMA.

Comercialização dos Serviços

A Companhia priorizou a fidelização dos clientes das gamas média e alta, que pode ser verificado pela manutenção do *Churn* frente ao 4T04. A estratégia durante o 1T05 foi o de manter a liderança de mercado sem destruir valor.

Frente ao 4T04, as despesas registraram aumento de 4,7% causado pelo aumento da PDD no período compensado, parcialmente, pela redução com comissões pagas a rede de distribuição e despesas de marketing.

A provisão para devedores duvidosos (PDD) do 1T05 foi de R\$ 13,9 milhões, 3,5% sobre a receita bruta (1,2% no 4T04), impactado por efeitos não recorrentes.

EBITDA

Considerando a sazonalidade do período e a forte atividade comercial registrada no 1T05, a evolução obtida seguiu a estratégia adotada pela Companhia de agregar valor a sua operação. Neste contexto, o EBITDA (lucro antes do juros, impostos, depreciações e amortizações) atingiu R\$ 114,3 milhões superior em 18,9%, comparado com o 4T04. A margem foi de 39,5% no 1T05, 9,7 pontos percentuais acima do trimestre anterior.

A margem EBITDA de serviços do 1T05, excluindo a receita e o custo de venda de aparelhos, foi de 50,0%.

Depreciação e Amortização

As despesas com depreciação e amortização totalizaram R\$ 52,7 milhões no 1T05, um aumento de 3,5% em relação ao 1T04, é decorrente dos investimentos realizados, principalmente em função do *overlay* para a rede CDMA.



RECEITAS (DESPESAS) FINANCEIRAS - CRT

| <i>R\$ milhões</i> | Legislação Societária | | | | |
|-------------------------------------------------|-----------------------|---------------|----------------|--------------|--------------|
| | 1 T 05 | 4 T 04 | Δ% | 1 T 04 | Δ% |
| Receitas Financeiras | 20,5 | 16,7 | 22,8% | 19,5 | 5,1% |
| Variação cambial | 0,1 | (7,9) | n.d. | - | n.d. |
| Outras receitas financeiras | 20,5 | 24,3 | -15,6% | 21,4 | -4,2% |
| (-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras | (0,1) | 0,3 | n.d. | (1,9) | -94,7% |
| Despesas Financeiras | (9,7) | (19,0) | -48,9% | (9,8) | -1,0% |
| Variação cambial | (1,2) | 30,0 | n.d. | (2,8) | -57,1% |
| Outras despesas financeiras | (5,2) | (15,3) | -66,0% | (7,0) | -25,7% |
| Perdas/Ganhos com derivativos | (3,3) | (33,7) | -90,2% | - | n.d. |
| Receitas (Despesas) Financeiras Líquidas | 10,8 | (2,3) | -569,6% | 9,7 | 11,3% |

Receitas Financeiras

As receitas financeiras líquidas no 1T05, apresentaram aumento de R\$ 13,1 milhões, quando comparado ao 4T04. Entre as variações apresentadas destacam-se a incidência de PIS e COFINS sobre a destinação de juros sobre capital próprio ocorrida em dezembro de 2004 (alíquota de 9,25% sobre R\$ 75,3 milhões) que não se repete no 1T05 e a elevação da taxa de juros (3,99% no 4T04 e 4,18% no 1T05) impactando positivamente na posição líquida de caixa.

No comparativo do 1T05 em relação ao 1T04, a CRT registrou um aumento na receita financeira líquida no valor de R\$ 1,1 milhões, principalmente em função da maior posição líquida de caixa média da Companhia e da maior taxa de juros no período (3,76% no 1T04 e 4,18% no 1T05).

Lucro Líquido

O lucro líquido no 1T05 foi de R\$ 45,9 milhões



EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS - CRT

| | 31/mar/05 | 31/dez/04 |
|-------------------------------|--------------|--------------|
| | Denominado | |
| | US\$ | US\$ |
| Credores (R\$ milhões) | | |
| Instituições financeiras | 268,5 | 268,0 |
| Total | 268,5 | 268,0 |
| Taxas do câmbio utilizadas | 2,6662 | 2,6544 |

Cronograma de pagamento - Longo Prazo

| | |
|--------------|--------------|
| 2007 | 160,0 |
| Total | 160,0 |

ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO - CRT

| | 31/mar/05 | 31/dez/04 |
|-------------------------------|----------------|----------------|
| Curto Prazo | 108,5 | 108,7 |
| Longo Prazo | 160,0 | 159,3 |
| Total do endividamento | 268,5 | 268,0 |
| Disponibilidades | (466,4) | (492,7) |
| Derivativos | (9,8) | (12,5) |
| Dívida Líquida | (207,7) | (237,2) |

Endividamento

Em 31 de março de 2005, a dívida com empréstimos e financiamentos da CRT somava R\$ 268,5 milhões (R\$ 268,0 milhões em 31 de dezembro de 2004) sendo 100% denominada em dólares norte-americanos. A Companhia 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\$ 466,4 milhões) e por ativos e passivos de derivativos (R\$ 9,8 milhões a receber), resultando numa posição líquida de caixa de R\$ 207,7 milhões, redução de 12,4%, comparado com dezembro de 2004.

A diminuição do caixa líquido em relação a dezembro de 2004, deve-se principalmente, aos desembolsos da taxa Fistel de fiscalização e funcionamento (TFF) paga anualmente no mês de março (Anatel), e aos fornecedores de aparelhos referente às entregas do final do ano de 2004 para a campanha de Natal.

CAPEX - CRT

| | 1 T 05 | 4 T 04 | 1 T 04 |
|--------------------------------------|--------------|--------------|-------------|
| Rede | 34,8 | 74,7 | 5,9 |
| Tecnologia/Sist. Informação | 0,2 | 2,9 | (2,4) |
| Outros | 11,9 | 22,6 | 3,8 |
| Total | 46,7 | 97,3 | 9,7 |
| Percentual da Receita Líquida | 16,2% | 30,2% | 3,6% |



**Investimentos
(Capex)**

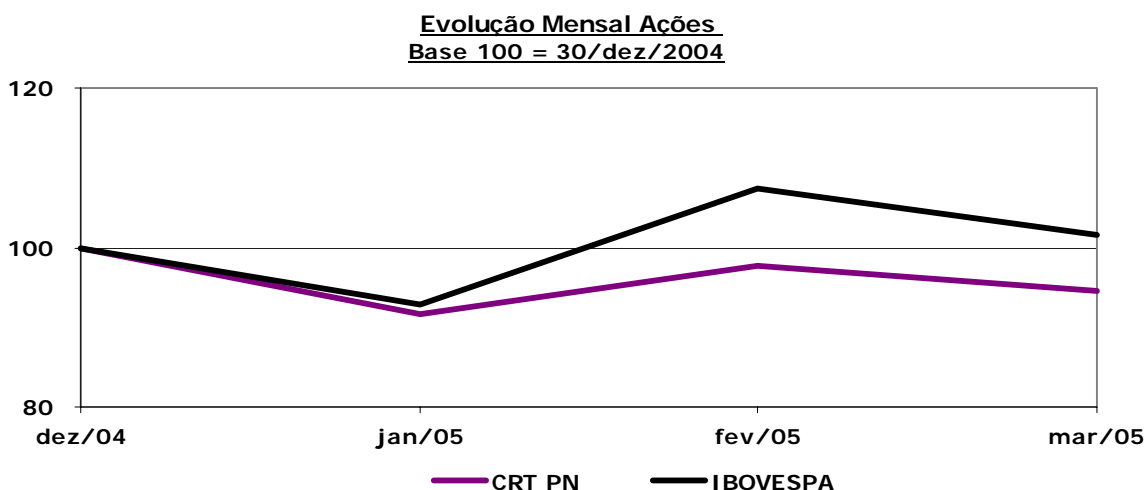
Os investimentos realizados no trimestre foram de R\$ 46,7 milhões. O aumento dos investimentos no 1T05 em comparação com o mesmo período do ano anterior, deve-se fundamentalmente aos seguintes fatores: (i) migração mais acelerada de tecnologia TDMA para CDMA, acompanhando desta forma as operadoras GSM, que também estão migrando de TDMA; (ii) consolidação e racionalização dos sistemas de informações, especialmente os de *billing*, *customer care*, plataformas de pré pago e sistemas de gestão SAP; e (iii) manutenção da qualidade e expansão da cobertura para atender o crescimento da base de clientes.

**Fluxo de Caixa
Operacional**

O fluxo de caixa operacional positivo no 1T05 de R\$ 67,6 milhões evidencia que a CRT gera recursos pelas operações, suficientes para realizar seu programa de investimento de capital.

**Mercado de
Capitais**

Durante o 1T05, as ações ordinárias (ON) e preferenciais (PN) da CRT desvalorizaram 2,7% e 5,4%, respectivamente, enquanto o índice Bovespa obteve ganho de 1,6%. Entre janeiro e março de 2005, as ações PN da Companhia, tiveram presença em 100% dos pregões, com um volume financeiro médio diário negociado de R\$ 2,6 milhões. As ações ON e PN da CRT encerraram o trimestre cotadas por lote de mil, em R\$ 394,00 e R\$ 506,00, respectivamente.

**Grupamento de
Ações**

O Conselho de Administração da Sociedade, submeteu à Assembléia Geral Extraordinária realizada em 30/03/2005, a proposta de grupamento das 3.235.095.228 ações nominativas escriturais, sem valor nominal, da CRT, sendo deste total, 1.350.917.074 ações ordinárias e 1.884.178.154 ações preferenciais, representativas de seu capital social, na proporção de 100 (cem) ações para 1 (uma) ação da respectiva espécie, transformando-as em 32.350.952 ações nominativas escriturais, sem valor nominal, sendo deste total, 13.509.171 ações ordinárias e 18.841.781 ações preferenciais, de acordo com o disposto no Artigo 12 da Lei no 6.404/76, conforme posteriormente alterada.

O capital autorizado deverá também ser grupado na mesma proporção, passando de 5 bilhões de ações para 50 milhões de ações, com conseqüente atualização no Estatuto Social.



Responsabilidade Social

- A VIVO promoveu uma ação de conscientização ambiental dentro do Projeto Verão VIVO, levando uma série de eventos para o litoral do país entre janeiro e fevereiro. Para isso, contou com o apoio do Instituto VIVO, que patrocinou a produção de 25.000 exemplares do livro “A Água Nossa de Cada Dia”, assinado pelo desenhista e escritor Ziraldo. Focado na limpeza das águas do mar, o livro transmite noções de preservação ambiental para crianças e adultos, com o objetivo de estimular o exercício da cidadania.
- Em fevereiro, o Instituto VIVO inaugurou o Espaço VIVO Voluntário em São Paulo, um centro de produção de materiais em braile. A abertura do Espaço permitirá que os voluntários da VIVO produzam conteúdos em braile solicitados por instituições parceiras do Instituto VIVO em toda a área de atuação das operadoras. Com isso, o Programa vai contribuir para a alfabetização de crianças e adultos com deficiência visual, facilitando o acesso a informações.
- Em março, foi lançada a Parceria Efort para Inclusão Digital, que reúne Instituto Efort, Instituto VIVO, Furnas Centrais Elétricas, Prefeitura de São Paulo, Previdência Social e Ministério Público em prol da inclusão de jovens, adultos e idosos com necessidades educativas especiais ao mercado de trabalho. O Instituto VIVO contribuiu com o projeto doando equipamentos para a montagem de um telecentro totalmente adaptado, que abriga microcomputadores com softwares especiais (amplificadores e leitores de texto para deficientes visuais), plataforma elevatória (para levar deficientes físicos ao auditório) e impressoras de braile.

Principais Premiações, Reconhecimentos e Eventos

- A VIVO RS é *Top of Mind* (lembração) e *Top of Preference* (preferência). A operadora gaúcha confirmou sua posição de liderança no Rio Grande do Sul ao receber hoje, pela manhã, a premiação de Marcas de Quem Decide 2005, uma realização do Jornal do Comércio e do Instituto de Pesquisa QualiData Survey.
- A VIVO foi indicada, pelo segundo ano consecutivo, como uma das operadoras de telefonia móvel que mais respeitam o consumidor na categoria telefonia móvel, durante o evento Marketing Show, promovido pela Revista Consumidor Moderno.
- A Ipsos-ASI, divisão do instituto de pesquisas Ipsos-Brasil focada na avaliação de comunicação (eficácia publicitária), destacou apenas três campanhas como as mais eficazes de 2004. Entre elas, está a campanha de Dia das Mães da VIVO.
- A VIVO esteve presente na Telexpo 2005, principal evento de TI e Telecom da América Latina, que aconteceu em março, em São Paulo. O espaço foi utilizado para a demonstração de todo o portfólio de produtos e serviços do Grupo, divididos em cinco famílias denominadas “VIVO Encontra”, “VIVO Inovando”, “VIVO 3G”, “VIVO Pagamentos” e “VIVO Empresas”.
- A VIVO fechou acordo com a Confederação Brasileira de Futebol para patrocinar as Seleções Brasileiras, nas categorias masculina principal, feminina principal e de base. Com validade de dez anos, a parceria inclui a distribuição de conteúdos multimídia por meio dos celulares da operadora, além da aplicação da marca VIVO em acessórios, em alguns veículos de transporte das seleções, e, especialmente, em uniformes de treino.



BALANÇO PATRIMONIAL - CRT

R\$ milhões

| ATIVO | <u>31/mar/05</u> | <u>31/dez/04</u> |
|----------------------------------------|------------------|------------------|
| Circulante | 975,7 | 1.105,3 |
| Disponibilidades | 466,4 | 492,7 |
| Contas a receber, líquida | 228,7 | 262,5 |
| Estoques | 67,5 | 105,4 |
| Adiantamento a fornecedores | 2,9 | 3,4 |
| Tributos diferidos e a recuperar | 131,5 | 186,4 |
| Operações com derivativos | 5,2 | 6,1 |
| Despesas Antecipadas | 51,6 | 21,7 |
| Outros ativos | 21,9 | 27,1 |
| Realizável a Longo Prazo | 53,0 | 72,6 |
| Operações com derivativos | 9,0 | 11,7 |
| Tributos diferidos e a recuperar | 30,2 | 45,6 |
| Despesas Antecipadas | 4,1 | 5,9 |
| Outros ativos | 9,7 | 9,4 |
| Permanente | 736,9 | 744,2 |
| Investimentos | 0,6 | 0,6 |
| Imobilizado | 735,8 | 743,1 |
| Diferido | 0,5 | 0,5 |
| Total do Ativo | 1.765,6 | 1.922,1 |
| PASSIVO | | |
| Circulante | 487,8 | 690,1 |
| Pessoal, encargos e Benefícios Sociais | 7,1 | 8,8 |
| Fornecedores e Consignações | 195,0 | 347,7 |
| Impostos, taxas e contribuições | 36,6 | 78,4 |
| Juros sobre o capital próprio | 68,3 | 68,4 |
| Empréstimos e financiamento | 108,5 | 108,7 |
| Provisão para contingências | 4,7 | 4,7 |
| Operações com derivativos | 4,3 | 4,1 |
| Outras obrigações | 63,3 | 69,3 |
| Exigível a Longo Prazo | 170,3 | 170,4 |
| Empréstimos e financiamento | 159,9 | 159,3 |
| Provisão para contingências | 2,4 | 2,0 |
| Operações com derivativos | 0,1 | 1,2 |
| Outras obrigações | 7,9 | 7,9 |
| Patrimônio Líquido | 1.107,5 | 1.061,6 |
| Total do Passivo | 1.765,6 | 1.922,1 |



DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO - CRT

| | Legislação Societária | | | | |
|-------------------------------------------------|-----------------------|----------------|-----------------|----------------|------------------|
| <i>R\$ milhões</i> | 1 T 05 | 4 T 04 | Δ% | 1 T 04 | Δ% |
| Receita Bruta | 392,9 | 439,3 | -10,6% | 400,2 | -1,8% |
| Receita de serviços | 345,1 | 344,7 | 0,1% | 344,5 | 0,2% |
| Deduções - Impostos e outros | (80,8) | (84,3) | -4,2% | (111,3) | -27,4% |
| Receita de aparelhos | 47,8 | 94,6 | -49,5% | 55,7 | -14,2% |
| Deduções - Impostos e outros | (23,0) | (33,0) | -30,3% | (17,6) | 30,7% |
| Receita Líquida | 289,1 | 322,0 | -10,2% | 271,3 | 6,6% |
| Receita de serviços | 264,3 | 260,4 | 1,5% | 233,2 | 13,3% |
| Assinatura e Utilização | 134,3 | 131,4 | 2,2% | 105,9 | 26,8% |
| Uso de rede | 107,1 | 109,7 | -2,4% | 111,5 | -3,9% |
| Outros serviços | 22,9 | 19,3 | 18,7% | 15,8 | 44,9% |
| Receita de aparelhos | 24,8 | 61,6 | -59,7% | 38,1 | -34,9% |
| Custos Operacionais | (174,8) | (225,9) | -22,6% | (138,4) | 26,3% |
| Pessoal | (15,2) | (16,9) | -10,1% | (12,4) | 22,6% |
| Custo dos serviços prestados | (40,8) | (34,6) | 17,9% | (35,3) | 15,6% |
| Meios de conexão | (7,3) | (6,4) | 14,1% | (6,1) | 19,7% |
| Interconexão | (6,8) | (6,4) | 6,3% | (6,9) | -1,4% |
| Aluguéis/Seguros/Condomínios | (4,9) | (3,2) | 53,1% | (5,2) | -5,8% |
| Fistel e outras taxas e contribuições | (14,8) | (12,2) | 21,3% | (11,1) | 33,3% |
| Serviços de terceiros | (6,6) | (6,0) | 10,0% | (5,8) | 13,8% |
| Outros | (0,4) | (0,4) | 0,0% | (0,2) | 100,0% |
| Custo das Mercadorias Vendidas | (42,7) | (100,7) | -57,6% | (53,5) | -20,2% |
| Despesas de Comercialização dos Serviços | (66,7) | (63,7) | 4,7% | (38,9) | 71,5% |
| Provisão para devedores duvidosos | (13,9) | (5,1) | 172,5% | (2,2) | 531,8% |
| Serviços de terceiros | (51,0) | (55,5) | -8,1% | (34,6) | 47,4% |
| Outros | (1,8) | (3,1) | -41,9% | (2,1) | -14,3% |
| Despesas Gerais e Administrativas | (14,1) | (18,6) | -24,2% | (11,9) | 18,5% |
| Outras receitas (despesas) operacionais | 4,7 | 8,6 | -45,3% | 13,6 | -65,4% |
| EBITDA | 114,3 | 96,1 | 18,9% | 132,9 | -14,0% |
| Margem EBITDA % | 39,5% | 29,8% | 9,7 p.p. | 49,0% | -9,4 p.p. |
| Depreciação e Amortizações | (52,7) | (53,2) | -0,9% | (50,9) | 3,5% |
| EBIT | 61,6 | 42,9 | 43,6% | 82,0 | -24,9% |
| Resultado financeiro líquido | 10,8 | (2,3) | n.d. | 9,7 | 11,3% |
| Receitas Financeiras | 20,5 | 16,7 | 22,8% | 19,5 | 5,1% |
| Variação cambial | 0,1 | (7,9) | n.d. | 0,0 | n.d. |
| Outras receitas financeiras | 20,5 | 24,3 | -15,6% | 21,4 | -4,2% |
| (-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras | (0,1) | 0,3 | n.d. | (1,9) | -94,7% |
| Despesas Financeiras | (11,1) | (19,0) | -41,6% | (9,8) | 13,3% |
| Variação cambial | (1,2) | 30,0 | n.d. | (2,8) | -57,1% |
| Outras despesas financeiras | (5,2) | (15,3) | -66,0% | (7,0) | -25,7% |
| Perdas/Ganhos com derivativos | (3,3) | (33,7) | -90,2% | 0,0 | n.d. |
| Juros sobre o capital próprio | - | (75,3) | n.d. | - | - |
| Receitas/despesas não operacionais | (2,2) | (4,6) | -52,2% | (0,3) | 633,3% |
| Impostos | (24,3) | 14,1 | n.d. | (27,8) | -12,6% |
| Reversão dos Juros sobre o capital próprio | - | 75,3 | n.d. | - | n.d. |
| Resultado do período | 45,9 | 50,1 | -8,4% | 63,6 | -27,8% |



VIVO – Relações com Investidores

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

Telefone: +55 11 5105-1172

Email: ri@vivo.com.brInformações disponíveis no website: <http://www.vivo.com.br/ri>

O presente relatório de desempenho 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.



GLOSSÁRIO

Termos Financeiros:

CAPEX – (*capital expenditure*) investimento de capital

EBIT = Resultado operacional antes de juros e impostos.

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

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

PL – patrimônio líquido

Capital Circulante = Ativo Circulante – Passivo Circulante

Capital de giro = Capital circulante – dívida líquida

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

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

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

Fluxo de caixa operacional = EBITDA – CAPEX .

Margem EBITDA = EBITDA/ Receita Operacional Líquida.

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

Tecnologia e Serviços

1xRTT - (*1x Radio Transmission Technology*) - É a tecnologia CDMA 2000 1x que, segundo a UIT (União Internacional de Telecomunicações), e de acordo com as regras do IMT-2000, é Tecnologia 3G (terceira Geração).

CDMA – (*Code Division Multiple Access*) – Acesso múltiplo por Divisão de Código. Tecnologia de interface aérea para redes celulares baseadas em espalhamento espectral do sinal de rádio e divisão de canais no domínio dos códigos.

CDMA 2000 1xEV-DO – Tecnologia de acesso da 3ª Geração com velocidade de transmissão de dados de até 2,4 Megabits por segundo

CSP – **Código de Seleção de Prestadora**

SMP – **Serviços Móvel Pessoal**

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

WAP – *Wireless Application Protocol* é um protocolo aberto e padronizado iniciado em 1997, que permite o acesso a servidores Internet através de equipamento específico, *Gateway WAP* no operador e terminais com *browser WAP* dos clientes. O WAP suporta linguagem específica (WML) e aplicações no telefone (*WML script*).

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

Indicadores operacionais:

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

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

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

Barreira de Entrada – valor do aparelho mais barato oferecido

Clientes – número de linhas móveis em serviço

MOU (*minutes of use*) – média mensal, em minutos, do tráfego por cliente = (Total de minutos originados + minutos entrantes) / média mensal de clientes do período

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

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

SAC - custo de aquisição por cliente = (70% despesas c/ marketing + custos da rede de distribuição + subsídios de aparelhos) / adições brutas.

VC1 – **Chamadas locais**

VC2 – **Chamadas para fora da sua área e dentro do Estado**

VC3 – **Chamadas para fora do Estado**

Adições brutas – total de novos clientes adquiridos no período

Adições líquidas = adições brutas – baixas de clientes

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

Churn rate – taxa percentual que mede o número de clientes desligados da base de clientes durante um determinado período de tempo, em relação ao número médio de clientes ativos no mesmo período = n° de baixas do período / ((clientes do início do período + clientes ao final do período)/2)

Market share: participação do mercado estimado = n° de clientes da Companhia / n° de clientes da área de atuação

Market share de adições líquidas: participação adições líquidas estimadas na área de atuação

Penetração do mercado = n° de clientes da Companhia + n° de clientes estimado das concorrentes) / cada 100 habitantes da área de atuação da Companhia

Produtividade = número de clientes / empregados próprios

Right Planning – Programa de adequação de perfil.

