



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

Porto Alegre – Brasil, 23 de julho de 2004 – Celular CRT Participações S.A. – “CRT” (BOVESPA: CRTP3 (ON) / CRTP5 (PN)) anuncia hoje seus resultados consolidados do 2T04. As cotações de fechamento de 22 de julho de 2004 foram: CRTP3: R\$ 494,99 / 1.000 ações e CRTP5: R\$ 615,00 / 1.000 ações. 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.

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

DESTAQUES

R\$ milhões	2 T 04	1 T 04	Δ%	2 T 03	Δ%
Receita Operacional Líquida	287,1	271,3	5,8%	257,2	11,6%
Receita líquida dos serviços	232,9	233,2	-0,1%	220,4	5,7%
Receita líquida de vendas de mercadorias	54,2	38,1	42,3%	36,8	47,3%
Total dos Custos Operacionais	(194,2)	(138,6)	40,1%	(154,1)	26,0%
EBITDA	92,9	132,7	-30,0%	103,1	-9,9%
Margem EBITDA (%)	32,4%	48,9%	-16,5 p.p.	40,1%	-7,7 p.p.
Depreciação e Amortização	(51,0)	(50,9)	0,2%	(45,9)	11,1%
EBIT	41,9	81,8	-48,8%	57,2	-26,7%
Lucro Líquido	27,1	63,5	-57,3%	37,0	-26,8%
Lucro por ação (R\$ por mil ações)	8,5	19,8	-57,3%	11,6	-26,8%
N.º de ações (bilhões)	3,2	3,2	-	3,2	2,2%
Investimentos	17,0	9,7	75,3%	7,4	129,7%
Investimento como % da receita líquida	5,9%	3,6%	2,3 p.p.	2,9%	3,0 p.p.
Fluxo de Caixa Operacional	75,9	123,0	-38,3%	95,7	-20,7%
Clientes (mil)	2.821	2.617	7,8%	2.219	27,1%
Adições Líquidas (mil)	204	94	117,0%	93	119,4%

A CRT é uma das companhias que, em conjunto com a Telesp Celular Participações S.A. - TCP, Tele Leste Celular Participações S.A. TLE, e a Tele Sudeste Celular Participações S.A. - TSD compõem os ativos da *Joint Venture* entre a Telefónica Móviles e a Portugal Telecom, atuando sob a marca VIVO, *Top of Mind* no mercado brasileiro.



HIGHLIGHTS 2T04

- ◆ 2,821 mil de clientes, um crescimento de 27,1% e 7,8% quando comparado ao 2T03 e 1T04, respectivamente.
- ◆ Intensa atividade comercial com destaque para as campanhas promocionais do Dia das Mães e Dia dos Namorados, que resultaram numa adição líquida de 204 mil novos clientes no 2T04, 119,4% e 117,0% acima do 2T03 e 1T04, respectivamente.
- ◆ A base pós-pago da CRT cresceu 9,8% em relação ao 2T03.
- ◆ O market share de adições líquidas de 51,2% foi superior em 14,3 e 3,6 pontos percentuais em relação ao 2T03 e 1T04, respectivamente.
- ◆ Overlay CDMA 1xRTT já atinge 72% da população.
- ◆ O churn manteve-se estável em 1,7%.

Inovações Tecnológicas

A CRT utiliza atualmente a tecnologia TDMA e CDMA 1xRTT, esta sobreposta à atual rede TDMA. A CRT opera a Internet Móvel em alta velocidade com sua rede CDMA 1xRTT que, ao final do 2T04, já cobria cerca de 72% da população da sua área de cobertura atingindo, além da cidade de Porto Alegre, mais 121 municípios do Rio Grande do Sul.

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

Base para Apresentação dos Resultados

As operadoras do Serviço Móvel Pessoal (SMP) implementaram, de acordo com as regras da Anatel, os Códigos de Seleção de Prestadora (CSP) para chamadas de longa distância nacional e internacional. Assim, a CRT não dispõe mais de receitas de chamadas VC2 ou VC3 e atualmente obtém receitas de interconexão (VUM) pelo uso de sua rede para completar essas chamadas.

Foi implementado também o *Bill & Keep*, no qual a remuneração pelo uso de rede local entre as operadoras de SMP só ocorrerá quando a proporção do tráfego entre elas exceder 55%, o que causa impacto na receita e custo de interconexão.

Algumas das informações divulgadas em 31 de março de 2004 e 30 de junho de 2003 podem ter sido reclassificadas, quando aplicável, para fins de comparabilidade. Os totais estão sujeitos a diferenças, devido a arredondamento.



DESEMPENHO OPERACIONAL - CRT

	2 T 04	1 T 04	Δ%	2 T 03	Δ%
Total de assinantes (mil)	2.821	2.617	7,8%	2.219	27,1%
Pós Pago	706	692	2,0%	643	9,8%
Pré Pago	2.115	1.925	9,9%	1.576	34,2%
Market share (*)	58,7%	59,4%	-0,7 p.p.	62,3%	-3,6 p.p.
Adições líquidas (mil)	204	94	117,0%	93	119,4%
Pós Pago	13	5	160,0%	22	-40,9%
Pré Pago	191	89	114,6%	71	169,0%
Market share de adições líquidas (*)	51,2%	47,6%	3,6 p.p.	36,9%	14,3 p.p.
Penetração do mercado (*)	45,3%	41,5%	3,8 p.p.	33,9%	11,4 p.p.
SAC (R\$)	124	114	8,7%	101	23,1%
Churn mensal	1,7%	1,8%	-0,1 p.p.	1,8%	-0,1 p.p.
ARPU (em R\$/mês)	28,7	31,5	-8,9%	33,9	-15,3%
Pós Pago	63,2	68,5	-7,7%	73,0	-13,4%
Pré Pago	15,9	14,8	7,4%	16,8	-5,4%
MOU Total (minutos)	81	81	0,0%	80	1,3%
Pós Pago	151	160	-5,6%	156	-3,2%
Pré Pago	56	50	12,0%	47	19,1%
Empregados	577	588	-1,9%	630	-8,4%
Produtividade (cliente / empregado)	4.889	4.451	9,8%	3.522	38,8%

(*) fonte Anatel

Destaques Operacionais

- ♦ A base de clientes cresceu 27,1% em relação ao 2T03 atingindo 2.821 mil clientes. As adições líquidas no trimestre foram 119,4% superiores às registradas no 2T03 e 117,0% acima do 1T04 devido a maior agressividade comercial, principalmente às campanhas promocionais como o Dia das Mães e Dia dos Namorados.
- ♦ No 2T04 a CRT teve uma participação sólida de 51,2% nas adições líquidas comparado com 47,6% no 1T04 e 36,9% no 2T03, em sua área de atuação, onde atuam três operadoras móveis.
- ♦ Churn de 1,7% vêm se mantendo estável em relação ao 1T04 e 2T03, apesar da desconexão dos clientes pré-pago, devido ao não cadastramento, exigido pela Anatel e a maior intensidade competitiva.
- ♦ O *blended* ARPU foi R\$ 28,7, com redução de 15,3% em relação ao 2T03, impactado pelo efeito SMP (R\$ 2,9), pela mudança do mix em R\$ 1,9 (base de clientes pré-pago cresceu 34,2%, passando a representar 75% da base, comparado com 71% no 2T03), pela queda no MOU entrante de 7% e pela maior incidência de bônus de minutos grátis. Normalizando pelos efeitos do mix e SMP (B&K, CSP), o decréscimo do ARPU *blended* seria de R\$ 0,4 ou 1,4%. O ARPU pré-pago cresceu 7,4% em relação ao 1T04, refletindo o forte crescimento do MOU sainte. A redução no ARPU pós-pago de 7,7% no mesmo período foi influenciada pela implementação de *right planning* (plano de adequação de perfil).
- ♦ A elevação no SAC reflete principalmente o aumento no custo de aquisição de clientes pós-pago, reflexo de um maior volume das adições na rede CDMA (aparelhos com preços maiores) e maior intensidade competitiva.
- ♦ O aumento da produtividade no 2T04 foi de 38,8% e 9,8% em relação ao 2T03 e 1T04, respectivamente, devido a eficiência nas operações, ganhos de escala e eficiência administrativa.



RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA

	Legislação Societária				
	2 T 04	1 T 04	Δ%	2 T 03	Δ%
R\$ milhões					
Assinatura e Utilização	98,7	100,3	-1,6%	109,6	-9,9%
Uso de rede	103,8	111,5	-7%	99,1	4,7%
Outros serviços	30,4	21,4	42%	11,7	159,8%
Receita de serviços de telecom.	232,9	233,2	-0,1%	220,4	5,7%
Venda de aparelhos celulares	54,2	38,1	42,3%	36,8	47,3%
Receita líquida total	287,1	271,3	5,8%	257,2	11,6%

Receita Líquida de Serviços Em relação ao 2T03, a receita líquida de serviços atingiu R\$ 232,9 milhões, com crescimento de 5,7% e 15,2% se excluíssemos o efeito do SMP (B&K e CSP). O aumento da receita reflete o crescimento de 25% da base média de clientes, que é compensado pelo maior mix de clientes pré pago na base (75% no 2T04 e 71% no 2T03) – com ARPU menor – e também pela maior bonificação concedida no 2T04 quando comparada com o 2T03.

Receitas de Dados As receitas de dados aumentaram 85,5% e 19,9% em relação ao 2T03 e 1T04, respectivamente, representando 5,4% da receita líquida de serviços no 2T04 (3,1% no 2T03). Este incremento ocorreu em função da disponibilização de novos serviços e à popularização de campanhas promocionais nacionais ao acesso e manuseio a esses serviços. O SMS representa 93,2% da receita de dados, crescendo 80,7% comparado com o 2T03. A média mensal de envio de SMS no 2T04 foi de aproximadamente 29 milhões, superando mais de 2 vezes a média do mesmo período de 2003.



CUSTOS OPERACIONAIS

R\$ milhões	Legislação Societária				
	2 T 04	1 T 04	Δ%	2 T 03	Δ%
Pessoal	(14,8)	(13,3)	11,3%	(15,4)	-3,9%
Custo dos serviços prestados	(37,5)	(35,3)	6,2%	(50,5)	-25,7%
Meios de conexão	(6,1)	(6,1)	0,0%	(6,5)	-6,2%
Interconexão	(7,8)	(6,9)	13,0%	(23,3)	-66,5%
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(3,8)	(5,2)	-26,9%	(4,2)	-9,5%
Fistel e outras taxas e contribuições	(11,5)	(11,3)	1,8%	(9,2)	25,0%
Serviços de terceiros	(7,9)	(5,7)	38,6%	(7,0)	12,9%
Outros	(0,4)	(0,1)	300,0%	(0,3)	33,3%
Custo de mercadorias vendidas	(81,6)	(53,6)	52,2%	(47,8)	70,7%
Comercialização dos serviços	(49,9)	(38,4)	29,9%	(28,3)	76,3%
Provisão para devedores duvidosos	(9,1)	(2,2)	313,6%	(2,5)	264,0%
Serviços de terceiros	(38,6)	(34,1)	13,2%	(23,8)	62,2%
Outros	(2,2)	(2,1)	4,8%	(2,0)	10,0%
Despesas gerais e administrativas	(13,1)	(11,7)	12,0%	(12,9)	1,6%
Outras receitas (despesas) operacionais	2,7	13,7	-80,3%	0,8	237,5%
Total dos custos antes deprec./amort.	(194,2)	(138,6)	40,1%	(154,1)	26,0%
Depreciação e amortização	(51,0)	(50,9)	0,2%	(45,9)	11,1%
Total dos custos operacionais	(245,2)	(189,5)	29,4%	(200,0)	22,6%

Custo de Pessoal O custo de pessoal cresceu 11,3% em relação ao 1T04, devido ao aumento no pagamento de adicionais legais e maior atividade comercial. Comparado com o 2T03, o custo apresentou uma redução de 3,9%.

Custo dos Serviços Prestados O custo dos serviços prestados totalizou R\$ 37,5 milhões, uma queda de 25,7% em relação ao 2T03 principalmente devido a uma queda de 66,5% no custo de interconexão, que assim como a receita, foi impactado pela implantação do SMP. O aumento em relação ao 1T04, deve-se a elevação nos custos do serviço de terceiros, decorrente do desenvolvimento de sistemas gerenciais para as áreas comercial e de cobrança.

Custo das Mercadorias Vendidas O custo das mercadorias vendidas aumentou 70,7% em relação ao 2T03, devido a intensa atividade comercial (adições brutas aumentaram 64%) e também ao incentivo a troca de terminais TDMA para CDMA.

Comercialização dos Serviços A despesa com comercialização dos serviços aumentou 76,3% em relação ao 2T03 devido, principalmente, pela intensificação das ações de marketing frente a maior competitividade e atividade comercial (49,9% de share em adições brutas), impactando o SAC que teve um aumento 23,1 % em relação ao 2T03.

Inadimplência A PDD devidamente normalizada representou 1,7% da receita bruta total no 2T04 e 1T04. No 1T04, a provisão para devedores duvidosos foi impactada pelas ações de cobrança que renderam uma recuperação de R\$ 1,4 milhões e pela reversão de R\$ 1,6 milhões estornada no 2T04. Cabe ressaltar que o complemento da PDD relativo a 2003 em R\$ 2,0 milhões, também foi refletido no 2T04.

EBITDA O EBITDA atingiu R\$ 92,9 milhões no 2T04, margem de 32,4% (39,9% sobre a receita líquida de serviços), devido ao aumento dos custos relacionados ao *overlay* CDMA (incentivos) e pelos custos das ações de marketing para fazer face a competitividade. Cabe ressaltar que o EBITDA no 1T04 foi positivamente impactado por uma reversão de contingência no valor de R\$ 14,5 milhões.

Depreciação e Amortização As despesas com depreciação e amortização totalizaram R\$ 51,0 milhões no 2T04, mantendo-se estável em relação ao 1T04.



RESULTADO FINANCEIRO

	Legislação Societária				
	2 T 04	1 T 04	%	2 T 03	%
<i>R\$ milhões</i>					
Receita Financeira	19,8	18,8	5,3%	103,8	-80,9%
Variação Cambial	2,8	0,5	460,0%	0,0	n.d.
Outras receitas financeiras	21,3	20,2	5,4%	109,1	-80,5%
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	(4,3)	(1,9)	126,3%	(5,3)	-18,9%
Despesas Financeiras	(13,7)	(9,1)	50,5%	(105,1)	-87,0%
Variação cambial	(28,3)	(2,8)	910,7%	0,0	n.d.
Outras despesas financeiras	(8,4)	(6,1)	37,7%	(105,1)	-92,0%
Ganhos (Perdas) com derivativos	23,0	(0,2)	n.d.	0,0	n.d.
Resultado Financeiro	6,1	9,7	-37,1%	(1,3)	n.d.

Resultado Financeiro

O Resultado Financeiro no 2T04 apresentou uma redução de R\$ 3,6 milhões quando comparado com o 1T04 principalmente em função da majoração da alíquota da Cofins incidente sobre o ganho com derivativos que ocorreu no trimestre, devido a depreciação do Real frente ao Dólar (R\$ 2,4 milhões).

Lucro Líquido

O lucro líquido no trimestre foi de R\$ 27,1 milhões.



EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS

	30/jun/04	31/mar/04
	Denominado	
	US\$	US\$
Credores (R\$ milhões)		
Instituições financeiras	391,2	396,4
Total	391,2	396,4
Cronograma de pagamento - LP		
2005	123,8	115,9
após 2006	186,4	174,5
Total	310,2	290,4

ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO

	30/jun/04	31/mar/04
Curto Prazo	81,0	106,0
Longo Prazo	310,2	290,4
Total do endividamento	391,2	396,4
Disponibilidades	(607,0)	(545,6)
Derivativos	(71,3)	(65,7)
Dívida Líquida	(287,1)	(214,9)

Endividamento

Em 30 de junho de 2004, a dívida com empréstimos e financiamentos da Celular CRT somava R\$ 391,2 milhões (R\$ 396,4 milhões em 31 de março de 2004) sendo 100% denominada em dólares norte-americanos. A empresa faz contratos de derivativos (hedge cambial) para proteger 100% de sua dívida contra a volatilidade do câmbio. Este endividamento foi compensado pelos recursos disponíveis em caixa e aplicações financeiras (R\$ 607,0 milhões) e por ativos e passivos de derivativos (R\$ 71,3 milhões a receber), resultando numa posição líquida de caixa de R\$ 287,1 milhões. Ao final do 2T04, a dívida de curto prazo representava 20,7% da dívida total.

CAPEX

				Acumulado
	2T04	1T04	2T03	2004
Rede	1,9	5,5	2,3	7,4
Outros	15,1	4,2	5,1	19,3
Total	17,0	9,7	7,4	26,7
Percentual da Receita Líquida	5,9%	3,6%	2,9%	4,8%

Investimento

Durante o 2T04, foram investidos R\$ 17,0 milhões no imobilizado, representando 5,9% da receita líquida, principalmente em projetos de melhorias e de expansão da capacidade dos serviços prestados e da rede CDMA 1xRTT em sobreposição a rede TDMA.

Fluxo de Caixa Operacional

O fluxo de caixa operacional positivo evidencia que a CRT possui recursos gerados pelas operações, suficientes para operacionalizar seu programa de investimento de capital, atingindo R\$ 75,9 milhões no trimestre.



Responsabilidade Social A VIVO lançou no dia 7 de julho de 2004, o Instituto VIVO, ampliando assim suas ações de Responsabilidade Social em todo o país. Com atuação focada nas áreas de educação e meio ambiente, o Instituto VIVO, tem a missão de promover a cidadania, compartilhando os valores e a experiência da VIVO com a sociedade. Na área de cobertura da CRT, o Instituto VIVO apóia ações sociais e eventos como o Simpósio Internacional de Qualidade Ambiental. Em 2004, o investimento social da VIVO deve chegar aos R\$ 12 milhões.

Premiações A VIVO conquistou em maio o “Prêmio Consumidor Moderno de Excelência em Serviços ao Cliente”, concedido pela *Revista Consumidor Moderno*. Em junho, a VIVO também foi premiada em quatro cases, entre eles, o “VIVO ao VIVO” e o VIVO Open Air, com o “Top de Marketing” pela Associação de Dirigentes de Vendas e Marketing do Brasil (ADVB). No Rio Grande do Sul, a VIVO, recebeu o prêmio “Top of Mind” na categoria Operadora de Telefonia Celular, no evento organizado pela *Revista Amanhã*.

Tabelas que seguem:

Tabela 1: Demonstrações dos Resultados Consolidados da Celular CRT Participações S.A.

Tabela 2: Balanços Patrimoniais Consolidados da Celular CRT Participações S.A.

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

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

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

O presente relatório de desempenho contém previsões acerca de eventos futuros. Tais previsões não constituem fatos ocorridos no passado e refletem apenas expectativas dos administradores da companhia. Os termos “antecipa”, “acredita”, “estima”, “espera”, “prevê”, “pretende”, “planeja”, “projeta”, “objetiva”, bem como outros termos similares, visam identificar tais previsões as quais evidentemente envolvem riscos ou incertezas previstas ou não pela companhia. Portanto, os resultados futuros das operações da companhia podem diferir das atuais expectativas e o leitor não deve se basear exclusivamente nas posições aqui realizadas. Estas previsões emitem a opinião unicamente na data em que são feitas e a companhia não se obriga a atualizá-las à luz de novas informações ou de seus desdobramentos futuros.



TABELA 1: DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

R\$ milhões	Legislação Societária					Acumulado	
	2 T 04	1 T 04	Δ%	2 T 03	Δ%	jun-04	jun-03
Receita bruta	326,8	400,2	-18,3%	344,9	-5,2%	727,0	661,4
Receita de Serviços	248,3	344,5	-27,9%	292,2	-15,0%	592,8	580,8
Receita de aparelhos	78,5	55,7	40,9%	52,7	49,0%	134,2	80,6
Deduções - Impostos e outros	(39,7)	(128,9)	-69,2%	(87,7)	-54,7%	(168,6)	(167,5)
Receita Líquida	287,1	271,3	5,8%	257,2	11,6%	558,4	493,9
Receita de Serviços	232,9	233,2	-0,1%	220,4	5,7%	466,1	438,0
Receita de aparelhos	54,2	38,1	42,3%	36,8	47,3%	92,3	55,9
Custos Operacionais	(194,2)	(138,6)	40,1%	(154,1)	26,0%	(332,8)	(280,0)
Pessoal	(14,8)	(13,3)	11,3%	(15,4)	-3,9%	(28,1)	(28,7)
Custo dos Serviços	(37,5)	(35,3)	6,2%	(50,5)	-25,7%	(72,8)	(95,3)
Custo dos aparelhos	(81,6)	(53,6)	52,2%	(47,8)	70,7%	(135,2)	(75,6)
Despesas com vendas	(49,9)	(38,4)	29,9%	(28,3)	76,3%	(88,3)	(54,2)
Despesas Gerais e Administrativas	(13,1)	(11,7)	12,0%	(12,9)	1,6%	(24,8)	(25,7)
Outras receitas (despesas) operacionais	2,7	13,7	-80,3%	0,8	237,5%	16,4	(0,5)
EBITDA	92,9	132,7	-30,0%	103,1	-9,9%	225,6	213,9
Margem EBITDA %	32,4%	48,9%	-16,6 p.p.	40,1%	-7,7 p.p.	40,4%	43,3%
Depreciação e Amortizações	(51,0)	(50,9)	0,2%	(45,9)	11,1%	(101,9)	(93,2)
EBIT	41,9	81,8	-48,8%	57,2	-26,7%	123,7	120,7
Resultado Financeiro líquido	6,1	9,7	-37,1%	(1,3)	-569,2%	15,8	(0,8)
Receitas/despesas não operacionais	(1,7)	(0,3)	466,7%	(0,1)	1600,0%	(2,0)	(0,1)
Impostos	(19,2)	(27,7)	-30,7%	(18,8)	2,1%	(46,9)	(40,4)
Lucro do período	27,1	63,5	-57,3%	37,0	-26,8%	90,6	79,4



TABELA 2: BALANÇO PATRIMONIAL

R\$ milhões

ATIVO	30-jun-04	31-mar-04
Circulante	1.031,2	912,2
Disponibilidade	607,0	545,6
Contas a receber, líquida	186,6	174,8
Estoque	52,9	30,0
Tributos diferidos e a recuperar	121,9	91,8
Operações com derivativos	14,9	13,5
Outros ativos	47,9	56,5
Realizável a Longo Prazo	109,1	117,7
Operações com derivativos	56,7	54,3
Tributos diferidos e a recuperar	38,9	50,1
Outros ativos	13,5	13,3
Permanente	660,8	695,9
Investimentos	0,3	0,3
Imobilizado	659,9	695,0
Diferido	0,6	0,6
Total do Ativo	1.801,1	1.725,8
PASSIVO		
Circulante	442,7	411,5
Fornecedores e Consignações	204,0	158,8
Impostos, taxas e contribuições	41,6	36,6
Juros sobre o capital próprio	50,4	50,4
Empréstimos e financiamento	81,0	106,0
Provisão para contingências	4,7	0,0
Operações com derivativos	0,1	1,7
Outras obrigações	60,9	58,0
Exigível a Longo Prazo	312,8	295,8
Empréstimos e financiamento	310,2	290,4
Provisão para contingências	2,4	5,0
Operações com derivativos	0,2	0,4
Patrimônio Líquido	1.045,6	1.018,5
Total do Passivo	1.801,1	1.725,8



GLOSSÁRIO

Termos Financeiros:

EBIT = Resultado operacional antes de juros e impostos.

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

Margem EBITDA = EBITDA/ Receita Operacional Líquida.

CAPEX – (*capital expenditure*) investimento de capital

Fluxo de caixa operacional = EBITDA – CAPEX

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

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

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

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

PL – patrimônio líquido

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

Capital Circulante = Ativo Circulante – Passivo Circulante

Capital de giro = Capital circulante – dívida líquida

Tecnologia e Serviços

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

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

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

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

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

CSP – Código de seleção de prestadora

Indicadores operacionais:

Clientes – número de linhas móveis em serviço

Adições brutas – total de clientes adquiridos no período

Adições líquidas = adições brutas – baixas de clientes

Market share: participação do mercado estimado = 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

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)

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

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

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

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

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

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

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

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

Produtividade = número de clientes / empregados próprios

