

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

Porto Alegre – Brasil, 18 de fevereiro de 2005 – Celular CRT Participações S.A. – “CRT” (Bovespa: CRTP3 (ON) / CRTP5 (PN)) anuncia hoje seus resultados consolidados do quarto trimestre e do ano de 2004 (4T04 e 2004). As cotações de fechamento de 17 de fevereiro de 2005 foram: CRTP3: R\$ 390,00 / 1.000 ações e CRTP5: R\$ 543,00 / 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.

DESTAQUES

R\$ milhões	4 T 04	3 T 04	Δ%	4 T 03	Δ%
Receita Operacional Líquida	322,0	293,9	9,6%	290,7	10,8%
Receita líquida dos serviços	260,4	251,3	3,6%	223,0	16,8%
Receita líquida de vendas de mercadorias	61,6	42,6	44,6%	67,7	-9,0%
Total dos Custos Operacionais	(226,0)	(190,3)	18,8%	(180,1)	25,5%
EBITDA	96,0	103,6	-7,3%	110,6	-13,2%
Margem EBITDA (%)	29,8%	35,3%	-5,5 p.p.	38,0%	-8,2 p.p.
Depreciação e Amortização	(53,2)	(50,5)	5,3%	(49,7)	7,0%
EBIT	42,8	53,1	-19,4%	60,9	-29,7%
Resultado do Período	50,1	40,4	24,0%	62,8	-20,2%
Lucro por ação (R\$ por mil ações)	15,7	12,6	24,0%	19,6	-20,2%
N.º de ações (bilhões)	3,2	3,2	-	3,2	-
Investimentos	97,3	80,4	21,0%	110,6	-12,0%
Investimento como % da receita líquida	30,2%	27,4%	2,9 p.p.	38,0%	-7,8 p.p.
Fluxo de Caixa Operacional	(1,3)	23,2	-105,6%	-	n.d.
Clientes	3.215	2.953	8,9%	2.523	27,4%
Adições Líquidas	262	132	98,6%	236	11,1%

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 dezembro de 2004, o Grupo VIVO alcançou 26,5 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
4T04**

- **Liderança** absoluta em inovação e diversidade de serviços lançados. Sucesso na estratégia de **diferenciação** frente a competição com o lançamento de serviços inovadores como o “VIVO Encontra” e “VIVO Agenda”.
- Êxito no foco ao **mercado corporativo** e de alto valor. VIVO Empresas completa 1 ano com mais de 1,5 milhão de clientes em todo o Brasil.
- Na comparação ano a ano, a **base de clientes** apresentou um crescimento de 27,4% e quando comparado ao 3T04, 8,9%, alcançando 3.215 mil clientes.
- A **base pós pago** da CRT cresceu 14,7% e 7,2% em relação ao 4T03 e 3T04, respectivamente.
- As **adições líquidas** no 4T04 totalizaram 262 mil novos clientes, 98,6% acima as registradas no 3T04, demonstrando a eficácia das campanhas de Natal. As adições de 2004 foram 55,5% maiores das alcançadas no ano anterior.
- **ARPU pré pago** registrou um aumento de 8,1% e 1,8% quando comparado com o 4T03 e 3T04, respectivamente.
- **SAC** apresentou uma redução de 12,3% comparado com o 3T04, refletindo os esforços comerciais da Companhia, apesar da forte competição e das campanhas voltadas para diferentes segmentos de mercado.
- **Churn** mensal de 1,6% no ano de 2004, 0,2 ponto percentual inferior ao do ano anterior, demonstrando o êxito das campanhas de retenção de clientes.
- Aumento do **MOU pós pago** em 1,3% comparado com o 3T04.
- A **Margem EBITDA** atingiu 36,3% no ano de 2004, apesar da forte atividade comercial para fazer face a concorrência.
- Aumento da **produtividade** no 4T04 de 42,6% e de 13,9% em relação ao 4T03 e 3T04, respectivamente, demonstrando o ganho de eficiência da operação.
- Crescimento sustentado da **receita de dados**, que aumentaram 109,6% na comparação ano a ano, representando 6,7% da receita líquida de serviços em 2004 (de terminais habilitados).



**Política de
Qualidade**

Dentre os objetivos estratégicos foi implantada a gestão de processos que resultou na **certificação ISO 9001:2000** da Empresa. Esta política é alinhada a “**Missão**” expressa pelo Presidente: “*Satisfazer e fidelizar os clientes por meio da qualidade e inovação de nossos produtos e serviços, oferecidos por profissionais comprometidos e capacitados. Manter a liderança com crescimento rentável, gerando valor para os acionistas e buscando a melhoria permanente dos processos e resultados. Consolidar a imagem de Empresa que contribui para o desenvolvimento da sociedade.*”

**Canais de
Distribuição**

Em 31 de dezembro de 2004 a Celular CRT Participações possuía 30 pontos de venda próprios, além de contar com uma eficiente rede de credenciados, exclusivos ou não, com cerca de 965 pontos de atendimento, capazes de comercializar serviços e aparelhos, colocando a Empresa também na liderança em número de canais de distribuição.

**Cobertura e
Inovações
Tecnológicas**

A tecnologia 1xRTT teve em 2004 um grande avanço em sua cobertura.

A CRT também continua implementando novos e inovadores produtos e serviços de transmissão de dados. Lançado em outubro, o “VIVO Encontra”, visa trazer conveniência e segurança para os usuários, utilizando uma solução que faz utilização de satélites GPS e Estações Rádio Base (ERBs), da rede CDMA2000 1x da VIVO, oferecendo resultados com precisão de 5 a 50 metros, em três aplicativos: “VIVO Localiza” (serviço de localização de pessoas), “VIVO Aqui Perto” (aplicativo desenvolvido para procurar estabelecimentos comerciais) e “VIVO Onde Estou?” (indica a localização do celular, com logradouro, número, bairro e cidade do próprio usuário). Outro destaque da Companhia foi o lançamento do “VIVO Agenda”, serviço inédito no Brasil, que armazena com mais segurança às informações de contato da agenda de celular.

**Base para
Apresentação
dos Resultados**

As operadoras do Serviço Móvel Pessoal (SMP) implementaram, em 6 de julho de 2003, de acordo com as regras da Anatel, os Códigos de Seleção de Prestadora (CSP) para chamadas de longa distância nacional e internacional. Assim, a CRT não dispõe mais de receitas de chamadas VC2 ou VC3 e atualmente obtém receitas de uso de rede (interconexão – VU-M) para completar essas chamadas.

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

Algumas das informações divulgadas, relativas ao 3T04 e 4T03, foram reclassificadas, quando aplicável, para fins de comparabilidade. Os totais estão sujeitos a diferenças, devido a arredondamento.



DESEMPENHO OPERACIONAL - CRT

	4 T 04	3 T 04	Δ%	4 T 03	Δ%	Acumulado em:		
						2004	2003	Δ%
Total de assinantes (mil)	3.215	2.953	8,9%	2.523	27,4%	3.215	2.523	27,4%
Pós Pago	788	735	7,2%	687	14,7%	788	687	14,7%
Pré Pago	2.427	2.218	9,4%	1.836	32,2%	2.427	1.836	32,2%
Market Share (*)	54,8%	57,5%	-2,7 p.p.	60,0%	-5,2 p.p.	54,8%	60,0%	-5,2 p.p.
Adições líquidas (mil)	262	132	98,6%	236	11,1%	692	445	55,5%
Pós Pago	53	30	75,6%	25	110,7%	101	76	32,9%
Pré Pago	209	102	105,3%	211	-0,7%	591	369	60,2%
Market Share de adições líquidas (*)	36,0%	39,8%	-3,8 p.p.	52,2%	-16,2 p.p.	41,8%	43,6%	-1,8 p.p.
Penetração do mercado (*)	55,2%	48,4%	6,8 p.p.	40,0%	15,2 p.p.	55,2%	40,0%	15,2 p.p.
SAC (R\$)	142	162	-12,3%	73	94,5%	135	84	60,7%
Churn mensal	1,5%	1,5%	0,0 p.p.	1,7%	-0,2 p.p.	1,6%	1,8%	-0,2 p.p.
ARPU (em R\$/mês)	28,7	28,9	-0,8%	31,5	-9,0%	29,1	32,7	-11,0%
Pós Pago	65,3	69,1	-5,5%	67,3	-2,9%	66,8	67,7	-1,3%
Pré Pago	15,7	14,5	8,1%	15,4	1,8%	15,1	16,6	-9,0%
MOU Total (minutos)	77	79	-2,5%	84	-8,3%	80	82	-2,4%
Pós Pago	159	157	1,3%	171	-7,0%	157	164	-4,3%
Pré Pago	49	52	-5,8%	47	4,3%	52	48	8,3%
Empregados	538	563	-4,4%	602	-10,6%	538	602	-10,6%
Produtividade (Cliente / empregado)	5.976	5.245	13,9%	4.191	42,6%	5.976	4.191	42,6%

(*) fonte Anatel

Destaques Operacionais

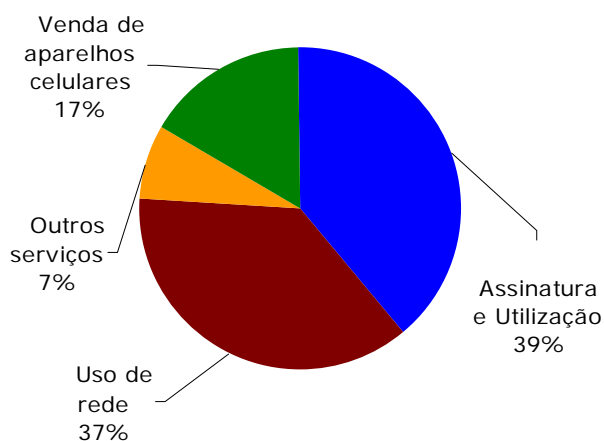
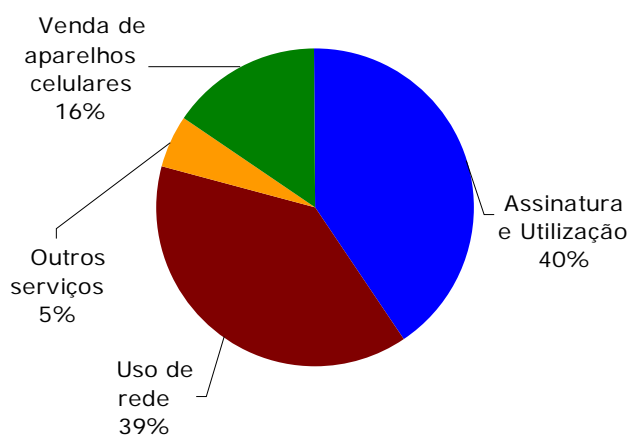
- Manutenção da liderança com o aumento da **base de clientes** de 27,4% em relação ao 4T03 atingindo 3.215 mil clientes. No trimestre as adições líquidas foram 98,6%, superiores às registradas no 3T04, devido a maior agressividade comercial, em especial durante o Natal.
- Impulsionando o crescimento, a CRT teve uma participação no final de 2004 de 41,8% nas **adições líquidas**, devido ao ambiente competitivo que passou a contar com 4 operadoras durante o 4T04. 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.
- Redução de 12,3% no **SAC** em relação ao 3T04, refletindo melhores negociações comerciais com aparelhos, a valorização do Real frente ao Dólar e as maiores barreiras de entrada praticadas pelo mercado.
- **Churn** apresentou redução 0,2 ponto percentual na comparação com o 4T03 e ano a ano, confirmando o êxito das práticas comerciais adotadas de fidelização de clientes.
- O **ARPU blended** no valor de R\$ 28,7 apresentou uma redução de 9,0% frente ao 4T03, impactado: (i) pelo aumento da base de clientes totais e pela mudança do *mix* em R\$ 2,1 (base de clientes pré pago cresceu 32,2% comparado ao 4T03), passando a representar 75,5% da base (comparado com 72,8% no 4T03) e pelo efeito SMP de R\$ 1,2, (ii) pela queda no MOU entrante do pós pago e (iii) por programas de *right planning* (planos de adequação de perfil) efetivados na base pós-pago. Em relação ao 3T04, o ARPU *blended* se manteve estável e o ARPU pré pago aumentou 8,1%.
- Aumento do **MOU sainte pós pago** em 6,6% e 5,4% quando comparado com o 3T04 e 4T03, respectivamente. Aumento do **MOU sainte pré pago** em 23,1% em relação ao 4T03, decorrente do sucesso das campanhas de recarga e conseqüente aumento do tráfego.
- A eficiência na operação pode ser medida pelo aumento da **produtividade** no 4T04 de 42,6% e de 13,9% em relação ao 4T03 e 3T04, respectivamente, devido ao êxito das iniciativas da Companhia em buscar sinergias e eficiências operacionais.



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

RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA

R\$ milhões	Legislação Societária						2004	2003	Δ%
	4 T 04	3 T 04	Δ%	4 T 03	Δ%				
Assinatura e Utilização	131,4	126,2	4,1%	105,1	25,0%	456,6	418,4	9,1%	
Uso de rede	109,7	109,3	0,4%	103,1	6,4%	434,3	400,0	8,6%	
Outros serviços	19,3	15,8	22,2%	14,8	30,4%	86,9	52,9	64,3%	
Receita de serviços de telecom.	260,4	251,3	3,6%	223,0	16,8%	977,8	871,3	12,2%	
Venda de aparelhos celulares	61,6	42,6	44,6%	67,7	-9,0%	196,5	161,4	21,7%	
Receita líquida total	322,0	293,9	9,6%	290,7	10,8%	1.174,3	1.032,7	13,7%	

Composição Receitas Operacionais Acumulado 2004

Composição Receitas Operacionais Acumulado 2003

Receita Líquida de Serviços

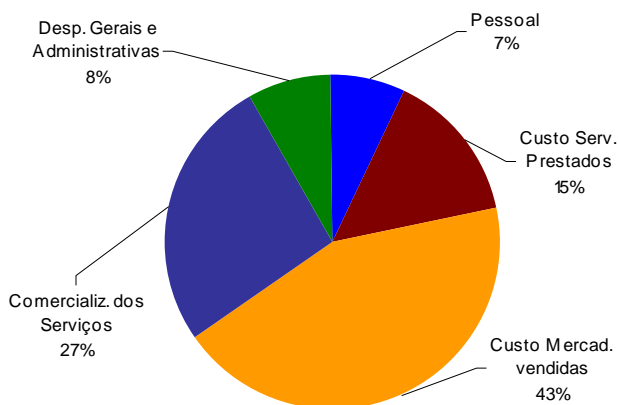
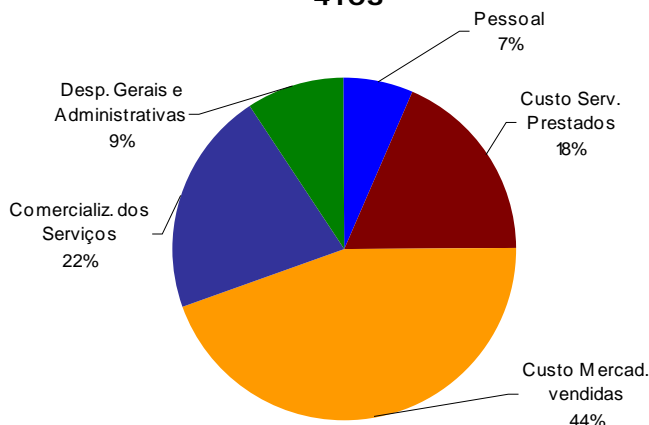
Crescimento de 16,8% e 3,6% na receita líquida de serviços, quando comparada com o 4T03 e 3T04, respectivamente, alcançando R\$ 260,4 milhões no trimestre. Em 2004, o valor de R\$ 977,8 milhões é 12,2% superior ao registrado no ano anterior. Todavia, ainda observou-se o impacto do efeito SMP (*Bill & Keep e CSP*). Este resultado é fruto do acréscimo da base de clientes pré e pós pagos e do aumento da utilização dos serviços de maior valor adicionado (inclusive dados).

As receitas de dados aumentaram 109,6% na comparação ano a ano, representando 6,7% da receita líquida de serviços em 2004 (3,6% em 2003). Durante o 4T04, o SMS representou 84,0% da receita de dados, crescendo 73,9% comparado com o 4T03. A média mensal de envio de SMS no trimestre foi de aproximadamente 24 milhões, superando em 13,9% a média do mesmo período de 2003. O êxito dos serviços voltados ao mercado corporativo e de alto valor também contribuiu para manter a sustentabilidade do aumento das receitas. Este incremento continua ocorrendo em função da popularização do acesso e uso dos serviços, além dos lançamentos no período. Em 2004, a VIVO disponibilizou mais de 140 novos aplicativos de jogos, imagens, vídeo entre outros totalizando 205 aplicativos. Esses lançamentos, aliado ao aumento da base habilitada resultaram em um incremento nas receitas de Downloads/MMS em relação ao mesmo período em 2003. Destaca-se o papel de inovação da VIVO no lançamento de serviços exclusivos como jogos *multiplayer* (no VIVO Downloads) e "VIVO DIRETO" (PTT no celular).



CUSTOS OPERACIONAIS

R\$ milhões	Legislação Societária							
	4 T 04	3 T 04	Δ%	4 T 03	Δ%	2004	2003	Δ%
Pessoal	(16,9)	(14,7)	15,0%	(11,9)	42,0%	(59,5)	(52,1)	14,2%
Custo dos serviços prestados	(34,7)	(38,4)	-9,6%	(32,6)	6,4%	(145,5)	(161,5)	-9,9%
Meios de conexão	(6,4)	(6,4)	0,0%	(5,7)	12,3%	(25,0)	(25,2)	-0,8%
Interconexão	(6,4)	(6,5)	-1,5%	(6,8)	-5,9%	(27,6)	(59,2)	-53,4%
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(3,2)	(3,6)	-11,1%	(5,2)	-38,5%	(15,8)	(17,9)	-11,7%
Fistel e outras taxas e contribuições	(12,2)	(12,1)	0,8%	(9,8)	24,5%	(47,1)	(37,5)	25,6%
Serviços de terceiros	(6,0)	(9,7)	-38,1%	(5,5)	9,1%	(29,3)	(21,2)	38,2%
Outros	(0,5)	(0,1)	400,0%	0,4	-225,0%	(0,7)	(0,5)	40,0%
Custo de mercadorias vendidas	(100,7)	(68,4)	47,2%	(78,5)	28,3%	(304,3)	(198,4)	53,4%
Comercialização dos serviços	(63,7)	(55,9)	14,0%	(38,3)	66,3%	(207,7)	(123,8)	67,9%
Provisão para devedores duvidosos	(5,1)	(5,4)	-5,6%	(2,1)	142,9%	(21,9)	(10,5)	108,6%
Serviços de terceiros	(55,5)	(47,8)	16,1%	(33,2)	67,2%	(176,0)	(104,3)	68,7%
Outros	(3,1)	(2,7)	14,8%	(3,0)	3,3%	(9,8)	(9,0)	8,9%
Despesas gerais e administrativas	(18,6)	(15,4)	20,8%	(16,1)	15,5%	(58,6)	(53,8)	8,9%
Outras receitas (despesas) operacionais	8,6	2,5	244,0%	(2,7)	-418,5%	27,5	(3,8)	-823,7%
Total dos custos antes deprec./amort.	(226,0)	(190,3)	18,8%	(180,1)	25,5%	(748,1)	(593,4)	26,1%
Depreciação e amortização	(53,2)	(50,5)	5,3%	(49,7)	7,0%	(205,6)	(197,2)	4,3%
Total dos custos operacionais	(279,2)	(240,8)	15,9%	(229,8)	21,5%	(953,7)	(790,6)	20,6%

Composição Custos Operacionais 4T04

Composição Custos Operacionais 4T03

Custo de Pessoal

O custo de pessoal em 2004 aumentou 14,2% em relação a 2003 e 42,0% no 4T04, quando comparado com o 4T03. Estes aumentos devem-se ao acordo coletivo assinado em novembro de 2004, que aprovou o reajuste médio de salário de 6,0%, além das indenizações e adicionais legais, decorrentes da redução do quadro durante o período.

Custo dos Serviços Prestados

A redução de 9,6%, no custo dos serviços prestados ano a ano, é devida a maior eficiência operacional e sinergias entre as Empresas que operam sob a marca VIVO, aos menores custos obtidos pelas renegociações dos contratos e aos efeitos das regras de *Bill & Keep* sobre os custos de interconexão.

Custo das Mercadorias Vendidas

O custo das mercadorias vendidas aumentou 28,3% em relação ao 4T03, devido ao maior número de ativações e também ao incentivo à troca de terminais TDMA para CDMA.



**Comercialização
dos Serviços**

Em 2004, o objetivo foi o de manter a liderança de mercado com rentabilidade. Assim sendo, aproveitando o crescimento do mercado, mesmo em meio a um elevado grau de concorrência, a Empresa não somente defendeu a sua base de clientes, mas também cresceu. Frente ao 3T04, as despesas registraram aumento de 14,0% causado pelo incremento das atividades comerciais no período, refletindo o acréscimo do custo com serviços de terceiros, especialmente com comissões pagas a rede de distribuição e despesas de marketing. No comparativo anual, contribuíram para o acréscimo, as variações das barreiras de entrada ao longo do ano e o aumento da base de clientes, associado à segmentação de mercado.

A provisão para devedores duvidosos (PDD) do 4T04 foi de R\$ 5,1 milhões em linha com o 3T04.

EBITDA

O EBITDA (lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização) atingiu R\$ 426,2 milhões no acumulado do ano, margem de 36,3%, devido ao aumento dos custos relacionados às ações comerciais e de venda de mercadorias para fazer face a concorrência. A margem EBITDA de serviços de 2004, excluindo a receita e o custo de venda de aparelhos, foi de 54,6%, permaneceu estável na comparação com o ano anterior.

**Depreciação e
Amortização**

As despesas com depreciação e amortização totalizaram R\$ 205,6 milhões no ano, um aumento de 4,3% em relação a 2003, face ao incremento de novos investimentos.



RECEITAS (DESPESAS) FINANCEIRAS

R\$ milhões	Legislação Societária						2004	2003	Δ%
	4 T 04	3 T 04	Δ%	4 T 03	Δ%				
Receita Financeira	16,7	51,1	-67,3%	28,2	-40,8%	106,4	199,9	-46,8%	
Variação cambial	(7,9)	29,1	-127,1%	5,1	n.d.	24,4	114,1	n.d.	
Outras receitas financeiras	24,3	22,8	6,6%	24,7	-1,6%	88,7	96,3	-7,9%	
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	0,3	(0,8)	-137,5%	(1,6)	n.d.	(6,7)	(10,5)	-36,2%	
Despesas Financeiras	(19,0)	(38,8)	-51,0%	(20,8)	-8,7%	(80,6)	(182,2)	-55,8%	
Variação cambial	30,0	-	n.d.	(142,5)	n.d.	(1,1)	(144,9)	n.d.	
Outras despesas financeiras	(15,3)	(6,2)	146,8%	124,7	-112,3%	(36,0)	(34,3)	5,0%	
Perdas/Ganhos com derivativos	(33,7)	(32,6)	3,4%	(3,0)	n.d.	(43,5)	(3,0)	n.d.	
Receitas (Despesas) Financeiras Líquidas	(2,3)	12,3	n.d.	7,4	n.d.	25,8	17,7	45,8%	

Receitas Financeiras

As receitas (despesas) financeiras líquidas no 4T04, apresentaram redução de R\$ 14,6 milhões, quando comparado ao 3T04. Entre as variações apresentadas destacam-se a incidência de PIS e COFINS sobre a destinação de juros sobre capital próprio de dezembro de 2004 (alíquota de 9,25% sobre R\$ 75,3 milhões), além de perdas decorrentes de operações de *hedge*, devido a apreciação do Real frente ao Dólar (R\$ 2,8586 no 3T04 para R\$ 2,6544 no 4T04).

No comparativo de 2004 em relação a 2003, a CRT registrou um aumento na receita financeira líquida no valor de R\$ 8,1 milhões, principalmente em função de sua geração de caixa operacional, a qual gerou um aumento na posição líquida de caixa da Empresa.

Lucro Líquido

O lucro líquido acumulado de 2004 foi de R\$ 182,0 milhões. No 4T04, a CRT registrou lucro líquido de R\$ 50,1 milhões.



EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS

	31/dez/04	31/dez/03
	Denominado	
	US\$	US\$
Credores (R\$ milhões)		
Instituições financeiras	268,0	393,6
Total	268,0	393,6
Taxas do câmbio utilizadas	2,6544	2,8892

Cronograma de pagamento - Longo Prazo

2007	159,3
Total	159,3

ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO

	31/dez/04	31/dez/03
Curto Prazo	108,7	105,1
Longo Prazo	159,3	288,5
Total do endividamento	268,0	393,6
Disponibilidades	(492,7)	(486,1)
Derivativos	(12,5)	(66,8)
Dívida Líquida	(237,2)	(159,3)

Endividamento

Em 31 de dezembro de 2004, a dívida com empréstimos e financiamentos da Celular CRT somava R\$ 268,0 milhões (R\$ 393,6 milhões em 31 de dezembro de 2003) 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\$ 492,7 milhões) e por ativos e passivos de derivativos (R\$ 12,5 milhões a receber), resultando numa posição líquida de caixa de R\$ 237,2 milhões, aumento de 48,9%, comparado com dezembro de 2003.

CAPEX

	4T04	3T04	4T03	Acumulado	
				2004	2003
Rede	74,7	65,9	97,7	154,0	111,5
Tecnologia/Sist. Informação	2,9	0,8	6,6	2,6	12,2
Outros	19,7	13,7	6,3	47,6	19,0
Total	97,3	80,4	110,6	204,2	142,7
Percentual da Receita Líquida	30,2%	27,4%	38,0%	17,4%	13,8%

Investimentos (Capex)

Os investimentos realizados no trimestre foram de R\$ 97,3 milhões. O aumento dos investimentos na comparação ano a ano, 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) expansão da cobertura para atender o crescimento da base de clientes.



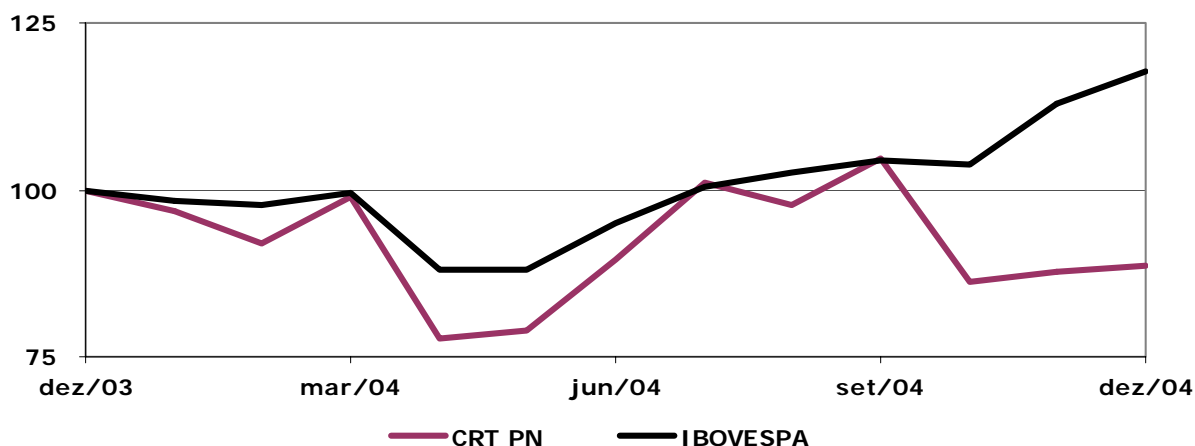
Fluxo de Caixa Operacional

O fluxo de caixa operacional positivo no acumulado do ano de R\$ 222,0 milhões evidencia que a CRT gera recursos pelas operações, suficientes para realizar seu programa de investimento de capital.

Mercado de Capitais

Durante o 4T04, as ações ordinárias (ON) e preferenciais (PN) da CRT desvalorizaram 23,6% e 15,5%, respectivamente, enquanto o índice Bovespa obteve ganho de 12,7%. Entre outubro e dezembro de 2004, as ações PN da Companhia, tiveram presença em 100% dos pregões, com um volume financeiro médio diário negociado de R\$ 8,6 milhões, contra R\$ 4,6 milhões em igual período de 2003. As ações ON e PN da CRT encerraram 2004 cotadas por lote de mil, em R\$ 404,94 e R\$ 535,00, respectivamente.

Evolução Mensal Ações
Base 100 = 30/dez/2003


Juros Sobre Capital Próprio

- A CRT iniciou em 22/12/2004 o pagamento de Juros Sobre o Capital Próprio - JSCP, atribuídos às ações ordinárias e preferenciais, com posição acionária em 31/12/2003, relativos ao exercício social encerrado em 31/12/2003, os quais foram deliberados na Assembléia Geral Ordinária de 24/03/2004, como segue:

Valores pagos por lote de mil ações:

Provento	Valor Líquido - R\$ Imunes e Isentos		Valor Líquido - R\$ Acionistas tributados	
	Ordinárias	Preferenciais	Ordinárias	Preferenciais
JSCP	16,753769	18,429146	14,240704	15,664774

- O Conselho de Administração da CRT aprovou o crédito de Juros Sobre o Capital Próprio, no valor total de R\$ 75.300.000,00 (R\$ 22,456334 por lote de mil ações ordinárias e R\$ 24,701967 por lote de mil ações preferenciais), com retenção de 15% de imposto de renda na fonte, resultando em juros líquidos total de R\$ 64.005.000,00 (R\$ 19,087884 por lote de mil ações ordinárias e R\$ 20,996672 por lote de mil ações preferenciais, exceto para os acionistas que sejam comprovadamente imunes ou isentos). O crédito correspondente foi feito nos registros contábeis da Companhia em 31 de dezembro de 2004.

Maiores informações sobre as operações acima podem ser encontradas em nosso site: www.vivo.com.br/ri



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

Responsabilidade Social

- Com a criação do Instituto VIVO em julho de 2004, o foco de atuação da VIVO na área social foi redefinido, estabelecendo-se educação e meio ambiente como áreas prioritárias. Hoje existem cerca de 40 projetos em andamento e mais de 200 mil pessoas atendidas. Entre eles destacam-se: SuperAção Jovem, em parceria com o Instituto Ayrton Senna (SP, SC, PA, MS e DF); Pastoral da Criança (MA, PA, GO, RO, AM, TO, MT e MS); Eco-Vídeo Biblioteca (GO); Cooperativa de Mulheres Costureiras de São Bartolomeu (BA); Acelera Goiás, Acelera Tocantins e Se Liga Tocantins, todos em parceria com o Instituto Ayrton Senna; Banco da Providência (RJ); Projeto Água Viva (RJ); Jovens Talentos (ES), Projeto de Esporte na Ilha Criança (SC) e Projeto Guri (SP).
- Em dezembro, a Campanha de Natal, realizada dentro do programa “VIVO Voluntário”, beneficiou cerca de 6 mil crianças atendidas por 70 instituições dentro das áreas de atuação do Grupo.

Premiações e Reconhecimentos

- A VIVO conquistou em dezembro a certificação da Norma ISO 9001:2000, concedida pela *Bureau Veritas Quality International* (BVQI), um dos mais importantes certificadores do mundo. Vale destacar que esta conquista é inédita entre as operadoras de telefonia celular com atuação em âmbito nacional.
- Em 2004, o atendimento a clientes da VIVO mereceu destaque ao receber diversos Prêmios – “Melhor Sistema com Internet” e “Melhor Operação de Call Center Próprio ou Terceirizado Ativo / Receptivo” da Associação Brasileira de Telemarketing (ABT); “Padrão de Qualidade B2B”, da revista B2B; “Prêmio Consumidor Moderno de Excelência em Serviços ao Cliente”, da Revista Consumidor Moderno.

Também em 2004, a Companhia foi contemplada com vários prêmios, entre os quais destacamos:

- Top RH 2004 ADVB – VIVO SP é campeã com o case “O Papel Estratégico da Assistência Médica na Construção de uma empresa saudável e solidária”
- Top of Marketing ADVB 2004 – VIVO é premiada com 4 “cases” de sucesso (São Paulo Fashion Week, VIVO Open Air, Recarga Premiada e VIVO ao VIVO) pela ADVB;
- Prêmio *Top of Mind* 2004 – VIVO é a marca mais lembrada do segmento segundo o jornal Folha de São Paulo;
- Prêmio Marcas de Confiança agosto de 2004 – VIVO é eleita a marca mais confiável no setor de telefonia celular pelos leitores da Revista Seleções.



BALANÇO PATRIMONIAL

R\$ milhões

ATIVO	31-dez-04	31-dez-03
Circulante	1.105,3	882,5
Disponibilidades	492,7	486,1
Contas a receber, líquida	262,5	176,7
Estoques	105,5	51,4
Tributos diferidos e a recuperar	186,4	129,5
Operações com derivativos	6,1	12,5
Outros ativos	52,1	26,3
Realizável a Longo Prazo	72,6	121,1
Operações com derivativos	11,7	54,3
Tributos diferidos e a recuperar	45,6	53,8
Outros ativos	15,3	13,0
Permanente	744,2	735,9
Investimentos	0,6	0,3
Imobilizado	743,1	734,9
Diferido	0,5	0,7
Total do Ativo	1.922,1	1.739,5
PASSIVO		
Circulante	690,1	491,8
Fornecedores e contas a pagar	347,7	207,4
Impostos, taxas e contribuições	78,4	76,3
Juros sobre o capital próprio e dividendos	68,4	49,2
Empréstimos e financiamentos	108,7	105,1
Provisão para contingências	4,7	-
Operações com derivativos	4,1	-
Outras obrigações	78,1	53,8
Exigível a Longo Prazo	170,4	292,8
Empréstimos e financiamentos	159,3	288,5
Provisão para contingências	2,0	4,3
Operações com derivativos	1,2	-
Outras obrigações	7,9	-
Patrimônio Líquido	1.061,6	954,9
Total do Passivo	1.922,1	1.739,5



DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

<i>R\$ milhões</i>	Legislação Societária			Acumulado	
	4 T 04	3 T 04	4 T 03	2004	2003
Receita Bruta	439,3	385,8	397,9	1.552,1	1.398,7
Receita de serviços	344,7	322,9	309,8	1.260,4	1.177,5
Receita de aparelhos	94,6	62,9	88,1	291,7	221,2
Deduções - Impostos e outros	(117,3)	(91,9)	(107,2)	(377,8)	(366,0)
Receita Líquida	322,0	293,9	290,7	1.174,3	1.032,7
Receita de Serviços	260,4	251,3	223,0	977,8	871,3
Receita de aparelhos	61,6	42,6	67,7	196,5	161,4
Custos Operacionais	(226,0)	(190,3)	(180,1)	(748,1)	(593,4)
Pessoal	(16,9)	(14,7)	(11,9)	(59,5)	(52,1)
Custo dos serviços	(34,7)	(38,4)	(32,6)	(145,5)	(161,5)
Custo dos aparelhos	(100,7)	(68,4)	(78,5)	(304,3)	(198,4)
Despesas com vendas	(63,7)	(55,9)	(38,3)	(207,7)	(123,8)
Despesas gerais e administrativas	(18,6)	(15,4)	(16,1)	(58,6)	(53,8)
Outras receitas (despesas) operacionais	8,6	2,5	(2,7)	27,5	(3,8)
EBITDA	96,0	103,6	110,6	426,2	439,3
Margem EBITDA %	29,8%	35,3%	38,0%	36,3%	42,5%
Depreciação e Amortizações	(53,2)	(50,5)	(49,7)	(205,6)	(197,2)
EBIT	42,8	53,1	60,9	220,6	242,1
Resultado financeiro líquido	(2,3)	12,3	7,4	25,8	17,7
Receitas/despesas não operacionais	(4,5)	(1,2)	(0,9)	(7,8)	(1,2)
Impostos	14,1	(23,8)	(4,6)	(56,6)	(69,1)
Resultado do Período	50,1	40,4	62,8	182,0	189,5



VIVO – Relações com Investidores

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

Telefone: +55 11 5105-1172

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

O presente relatório de desempenho 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

