

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

São Paulo - Brasil, 28 de abril de 2005 – Telesp Celular Participações S.A. (TCP) (Bovespa: TSPP3 (ON) / TSPP4 (PN); NYSE: TCP), anuncia hoje seus resultados consolidados do primeiro trimestre de 2005 (1T05). As informações operacionais e financeiras da Companhia, exceto quando indicado de outra forma, são apresentadas em reais, conforme a legislação societária. A TCP controla: (i) 100% do capital da Telesp Celular S.A. (TC); (ii) 100% do capital da Global Telecom S.A. (GT); e (iii) 90,2% do capital votante (51,4% do capital total), excluindo as ações em tesouraria, da Tele Centro Oeste Celular Participações S.A. (TCO).

DESTAQUES

R\$ milhões	1 T 05	4 T 04	Δ%	1 T 04	Δ%
Receita Operacional Líquida	1.684,1	1.953,2	-13,8%	1.718,6	-2,0%
Receita líquida dos serviços	1.503,9	1.596,9	-5,8%	1.472,5	2,1%
Receita líquida de vendas de mercadorias	180,2	356,3	-49,4%	246,1	-26,8%
Total dos Custos Operacionais	(1.009,1)	(1.340,9)	-24,7%	(1.019,8)	-1,0%
EBITDA	675,0	612,3	10,2%	698,8	-3,4%
Margem EBITDA (%)	40,1%	31,3%	8,7 p.p.	40,7%	-0,6 p.p.
Depreciação e Amortização	(360,4)	(355,0)	1,5%	(295,5)	22,0%
EBIT	314,6	257,3	22,3%	403,3	-22,0%
Resultado do Período	(97,9)	(234,6)	-58,3%	(35,3)	177,3%
Prejuízo por ação (R\$ por mil ações)	(0,06)	(0,20)	-69,1%	(0,03)	105,3%
Prejuízo por ADR (R\$)	(0,15)	(0,50)	-69,1%	(0,08)	105,3%
N.º de ações (bilhões)	1.582,6	1.171,8	35,1%	1.171,8	35,1%
Investimentos	410,9	504,5	-18,6%	105,5	289,5%
Investimento como % da receita líquida	24,4%	25,8%	-1,5 p.p.	6,1%	18,3 p.p.
Fluxo de Caixa Operacional	264,1	107,8	145,0%	593,3	-55,5%
Clientes	17.949	17.631	1,8%	14.295	25,6%
Adições Líquidas	319	1.268	-74,8%	997	-68,0%

A Telesp Celular Participações S.A. (controladora da Tele Centro Oeste Celular Participações S.A.) é uma das companhias que, em conjunto com a Tele Leste Celular Participações S.A., Tele Sudeste Celular Participações S.A. e a Celular CRT 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. Chucri Zaidan, 860 - 6º andar
04583-110 - Morumbi - São Paulo - SP

**HIGHLIGHTS DA
TCP 1T05**

- Primeira operadora celular **3G** da América Latina. Um importante instrumento para a estratégia de inovação da Companhia; possível devido à tecnologia CDMA2000 1xEV-DO.
- **Liderança** absoluta em inovação e diversidade de serviços lançados. Sucesso na estratégia de **diferenciação** frente a competição com o lançamento de serviços inovadores.
- A **base de clientes** da TCP aumentou 25,6% em relação ao 1T04, atingindo 17.949 mil clientes.
- Na comparação com o 1T04, a **base de clientes pós pago** cresceu 5,8%, demonstrando o sucesso nas campanhas de aquisição de clientes deste segmento.
- **SAC** apresentou uma redução de 8,5%, comparado com o 4T04, apesar da forte competição e das campanhas voltadas para diferentes segmentos de mercado.
- **Churn** mensal de 1,5% no 1T05, decresceu 0,3 p.p. em relação ao 4T04, demonstrando o êxito das campanhas de retenção de clientes, apesar da forte concorrência.
- O **EBITDA** de R\$ 675,0 milhões representa um acréscimo de 10,2% em relação ao 4T04. **Margem EBITDA** no 1T05 de 40,1%, apesar de estar operando em um dos mercados mais competitivos do mundo e que oferece um alto potencial de crescimento.
- Redução do **prejuízo acumulado** da TCP em 58,3% quando comparado com o 4T04, totalizando R\$ 97,9 milhões.
- Crescimento sustentado da **receita de dados**, que aumentaram 25,0% na comparação ano a ano, representando 5,7% da receita líquida de serviços em 1T05.
- A base habilitada para **serviços de dados** já é de 84% no 1T05.
- Aumento da **produtividade** no 1T05 de 21,4% em relação ao 1T04, demonstrando o ganho de eficiência da operação.



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 TCP possuía 202 pontos de venda próprios, além de contar com uma eficiente rede de credenciados, exclusivos ou não, com cerca de 5.350 pontos de atendimento, capacitados para 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 de 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, podem ter sido reclassificadas, quando aplicável, para fins de comparabilidade. Os números apresentados estão sujeitos a diferenças, devido a arredondamento.



DESEMPENHO OPERACIONAL CONSOLIDADO - TCP

	1 T 05	4 T 04	Δ%	1 T 04	Δ%
Total de assinantes (mil)	17.949	17.631	1,8%	14.295	25,6%
Pós Pago	2.875	2.845	1,1%	2.718	5,8%
Pré Pago	15.074	14.786	1,9%	11.577	30,2%
Market Share (*)	49,8%	51,4%	-1,6 p.p.	56,8%	-7,0 p.p.
Adições líquidas (mil)	319	1.268	-74,8%	997	-68,0%
Pós Pago	30	59	-49,0%	11	172,7%
Pré Pago	289	1.209	-76,1%	986	-70,7%
Market Share de adições líquidas (*)	18,5%	31,4%	-12,9 p.p.	54,3%	-35,8 p.p.
Penetração do mercado (*)	40,1%	39,2%	0,9 p.p.	28,8%	11,3 p.p.
SAC (R\$)	129	141	-8,5%	131	-1,5%
Churn mensal	1,5%	1,8%	-0,3 p.p.	1,4%	0,1 p.p.
ARPU (em R\$/mês)	28,2	31,6	-10,8%	35,7	-21,0%
Pós Pago	83,9	87,7	-4,4%	89,5	-6,3%
Pré Pago	16,4	18,6	-11,9%	21,6	-24,1%
MOU Total (minutos)	79	84	-6,0%	94	-16,0%
Pós Pago	211	220	-4,1%	212	-0,4%
Pré Pago	52	55	-5,5%	64	-18,8%
Empregados	4.197	4.217	-0,5%	4.058	3,4%
Produtividade (cliente/empregado)	4.277	4.181	2,3%	3.523	21,4%

(*) fonte Anatel

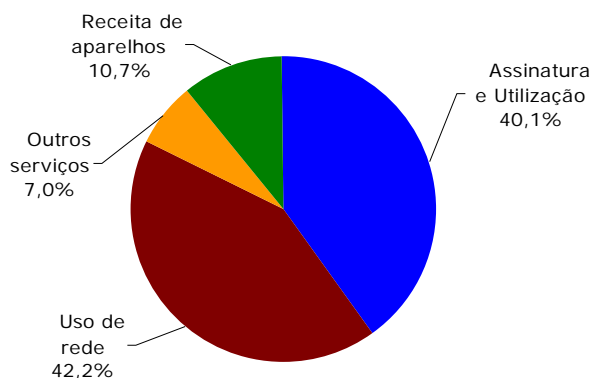
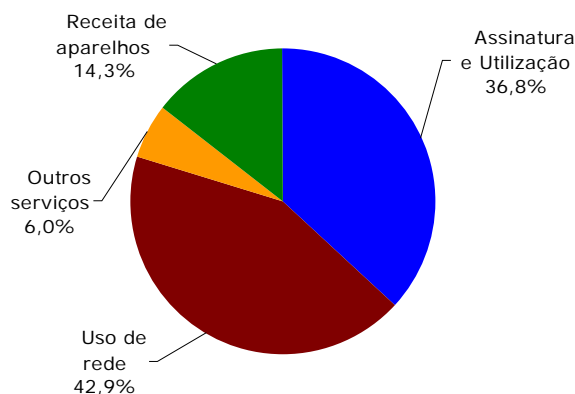
Destaques Operacionais da Telesp Celular Participações (TCP)

- Manutenção da liderança com o aumento da **base de clientes** de 25,6% em relação ao 1T04, alcançando 17.949 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.
- No 1T05, as **adições líquidas pós pago** cresceram 172,7%, comparado com o mesmo período do ano anterior, refletindo o sucesso das ações comerciais da Companhia voltadas para este segmento. A **participação de adições líquidas** no 1T05 foi de 18,5%, em um ambiente de intensa competição, o qual apresentou uma queda dos preços dos aparelhos de média e alta gama praticada pela concorrência.
- Redução de 8,5% no **SAC**, quando comparado ao 4T04, decorrente da sazonalidade do período e do aumento nos preços dos aparelhos de gama baixa com o fim das promoções de Natal.
- O **Churn** registrou 1,5% no trimestre, 0,3 p.p. inferior ao 4T04, permanecendo controlado e demonstrando o sucesso de campanhas de fidelização realizadas pela Companhia, como por exemplo, o programa de pontos, que oferece descontos aos clientes para a troca de aparelhos.
- O **ARPU blended** no valor de R\$ 28,2, apresentou redução de 10,8% em relação 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.
- O **MOU pós pago** permaneceu praticamente estável frente ao 1T04, apesar da diminuição do MOU entrante que foi integralmente compensado pelo aumento do MOU saínte. O MOU Total no 1T05 decresceu 6,0% frente ao 4T04, decorrente da menor utilização durante o período de férias, da redução de bônus de minutos, da mudança do mix e da diminuição do tráfego entrante.
- O número de clientes por empregado (**produtividade**) no 1T05 aumentou 21,4% e 2,3%, em relação ao 1T04 e ao 4T04, respectivamente, devido à contínua busca de sinergias, integração e racionalização organizacionais e de processos.



RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA - TCP
Legislação Societária

R\$ milhões	1 T 05	4 T 04	Δ%	1 T 04	Δ%
Assinatura e Utilização	675,6	733,2	-7,9%	632,8	6,8%
Uso de rede	711,0	778,5	-8,7%	737,0	-3,5%
Outros serviços	117,3	85,2	37,7%	102,7	14,2%
Receita de serviços de telecom.	1.503,9	1.596,9	-5,8%	1.472,5	2,1%
Venda de aparelhos celulares	180,2	356,3	-49,4%	246,1	-26,8%
Receita líquida total	1.684,1	1.953,2	-13,8%	1.718,6	-2,0%

Composição Receitas Operacionais 1T05

Composição Receitas Operacionais 1T04

Receita Líquida de Serviços

Com relação ao 1T04, a receita líquida de serviços cresceu 2,1%, alcançando R\$ 1.503,9 milhões, no trimestre. Vale observar que a receita de serviços sainte experimentou um aumento de 6,8% no 1T05, apesar do *right planning*. Este aumento, no entanto, 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*. Frente ao 4T04, a queda de 5,8%, foi causada pela sazonalidade entre os períodos e pela acirrada competição.

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

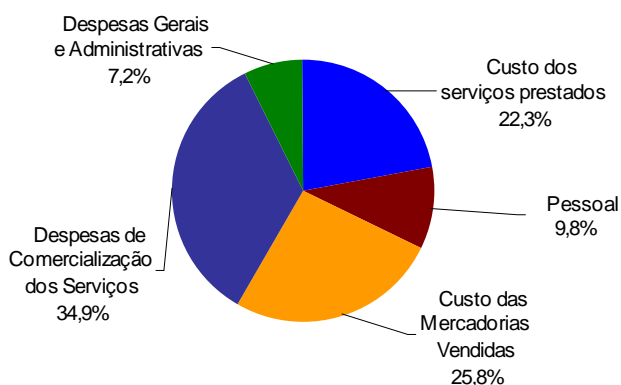
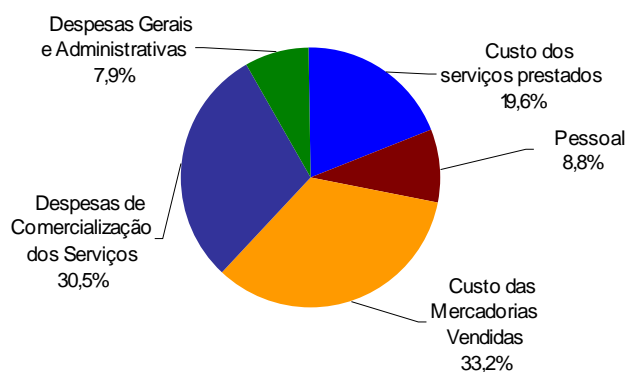
A receita de dados apresentou um aumento de 25,0% na comparação ano a ano, representando 5,7% da receita líquida de serviços no trimestre. Este incremento continua ocorrendo em função da popularização do acesso e uso dos serviços, além dos diversos lançamentos realizados durante 2004, como o Vivo Agenda, Vivo Encontra e Vivo *Downloads*. No 1T05, o SMS representou 70,0% da receita de dados. A média mensal de envio de SMS no trimestre foi de aproximadamente 80 milhões.

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 - TCP
Legislação Societária

<i>R\$ milhões</i>	1 T 05	4 T 04	Δ%	1 T 04	Δ%
Pessoal	(100,5)	(104,3)	-3,6%	(90,4)	11,2%
Custo dos serviços prestados	(229,3)	(215,1)	6,6%	(200,4)	14,4%
Meios de conexão	(36,3)	(30,5)	19,0%	(32,9)	10,3%
Interconexão	(37,1)	(66,5)	-44,2%	(52,0)	-28,7%
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(23,2)	(20,7)	12,1%	(24,5)	-5,3%
Fistel e outras taxas e contribuições	(82,1)	(50,7)	61,9%	(45,0)	82,4%
Serviços de terceiros	(47,9)	(42,7)	12,2%	(42,1)	13,8%
Outros	(2,7)	(4,0)	-32,5%	(3,9)	-30,8%
Custo de mercadorias vendidas	(264,9)	(553,0)	-52,1%	(339,8)	-22,0%
Comercialização dos serviços	(358,1)	(493,8)	-27,5%	(312,1)	14,7%
Provisão para devedores duvidosos	(52,9)	(66,2)	-20,1%	(33,6)	57,4%
Serviços de terceiros	(275,4)	(351,8)	-21,7%	(251,7)	9,4%
Outros	(29,8)	(75,8)	-60,7%	(26,8)	11,2%
Despesas gerais e administrativas	(73,6)	(33,4)	120,4%	(81,2)	-9,4%
Outras receitas (despesas) operacionais	17,3	58,7	-70,5%	4,1	322,0%
Total dos custos antes deprec./amort.	(1.009,1)	(1.340,9)	-24,7%	(1.019,8)	-1,0%
Depreciação e amortização	(360,4)	(355,0)	1,5%	(295,5)	22,0%
Total dos custos operacionais	(1.369,5)	(1.695,9)	-19,2%	(1.315,3)	4,1%

Composição Custos Operacionais 1T05

Composição Custos Operacionais 1T04

Custo de Pessoal

O custo de pessoal apresentou um incremento frente ao 1T04, decorrente principalmente do reajuste médio de 6% do acordo coletivo de dezembro de 2004, além do aumento do quadro de pessoal em 4,3%.



Custo dos Serviços Prestados

Aumento de 6,6% no custo dos serviços prestados no 1T05, quando comparado com o trimestre anterior, é devido principalmente à adequação de prática contábil para a taxa Fistel da controlada TCO e a elevação do custo de serviços de terceiros, decorrente do incremento da manutenção da plataforma de comutação (modernização da planta). Tais acréscimos foram parcialmente compensados pelo menor custo de interconexão, devido a sazonalidade do período. O aumento registrado na rubrica "Meios de Conexão", deve-se ao incremento dos aluguéis de circuitos, explicado inclusive pelo crescimento da planta.

Comercialização dos Serviços

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

As despesas de comercialização dos serviços registraram decréscimo de 27,5%, frente ao 4T04, pela diminuição do número de adições líquidas no período e também do custo com serviços de terceiros, especialmente com comissões pagas a rede de distribuição e despesas de marketing.

A PDD (provisão para devedores duvidosos) no 1T05, representa 2,3% da receita bruta (1,5% no 1T04), refletindo o aumento da base de clientes pós pago.

Despesas Gerais e Administrativas

As despesas gerais e administrativas apresentaram um decréscimo de 9,4% quando comparado com o 1T04. Essa variação foi causada pelo sucesso do programa de redução de custos estruturais e pelo alto grau de sinergia alcançado entre as companhias do Grupo; que também se fizeram sentir no 4T04, acrescido de efeitos não recorrentes. Excluindo estes efeitos, as despesas gerais permaneceriam estáveis.

Outras Receitas / Despesas Operacionais

O 1T05 apresentou uma melhora no resultado comparado ao mesmo período do ano anterior. Frente ao 4T04, a queda de 70,5% (não recorrentes), foi causada pela recuperação (em dezembro de 2004) de despesas com reversão de passivos junto a fornecedores.

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 sentido, o EBITDA (lucro antes dos juros, impostos, depreciações e amortizações) atingiu R\$ 675,0 milhões superior em 10,2%, comparado com o 4T04. A margem EBITDA foi de 40,1% no 1T05, 8,8 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 50,5%.

Depreciação e Amortização

A rubrica depreciação e amortização permaneceu estável em relação ao 4T04. Frente ao 1T04, o aumento no trimestre foi impactado pela amortização do ágio apurado na aquisição da Global Telecom, a qual teve início em 2005.



RECEITAS (DESPESAS) FINANCEIRAS - TCP

R\$ milhões	Legislação Societária				
	1 T 05	4 T 04	Δ%	1 T 04	Δ%
Receitas Financeiras	76,4	(90,2)	n.d.	178,1	-57,1%
Variação cambial	20,0	(169,2)	n.d.	97,2	-79,4%
Outras receitas financeiras	57,0	42,0	35,7%	89,0	-36,0%
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	(0,6)	37,0	n.d.	(8,1)	-92,6%
Despesas Financeiras	(298,9)	(253,9)	17,7%	(397,0)	-24,7%
Variação cambial	(38,1)	410,1	n.d.	(98,4)	-61,3%
Outras despesas financeiras	(142,3)	(226,8)	-37,3%	(191,4)	-25,7%
Perdas/Ganhos com derivativos	(118,5)	(437,2)	-72,9%	(107,2)	10,5%
Receitas (Despesas) Financeiras Líquidas	(222,5)	(344,1)	-35,3%	(218,9)	1,6%

Receitas (Despesas) Financeiras A despesa financeira líquida no 1T05, diminuiu em R\$ 121,6 milhões quando comparada ao 4T04, principalmente devido à redução do endividamento ocasionada pelo aumento de capital ocorrido em dezembro de 2004. A menor despesa financeira no 1T05 foi impactada também pela não repetição da incidência de PIS e COFINS sobre a destinação de juros sobre capital próprio ocorrida em dezembro de 2004 (alíquota de 9,25% sobre R\$ 90,3 milhões referente à TCO e R\$ 39,8 milhões na TC) e por menores perdas decorrentes de operações de *hedge* na cobertura de fornecedores.

No comparativo do 1T05 em relação ao 1T04, a TCP manteve praticamente estável a sua despesa financeira líquida, compensando o aumento de juros ocorrido no período (3,76% no 1T04 e 4,18% no 1T05) com a redução dos *spreads* obtidos nas renovações das operações.

Resultado não operacional O 1T05 apresentou um resultado positivo de R\$ 2,9 milhões, comparado com R\$ 52,6 milhões negativo no trimestre anterior, impactado pela baixa e substituição de equipamentos analógicos pela rede CDMA 1xRTT, decorrente da evolução tecnológica.

Resultado do Período O prejuízo do período de R\$ 97,9 milhões apresentou uma redução de 58,3%, em relação ao prejuízo apurado no 4T04.



EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS - TCP

Credores (R\$ milhões)	MOEDA				
	R\$	URTJLP *	UMBND **	US\$	Yen
Instituições financeiras	1.716,1	344,1	71,2	2.423,5	298,7
Fornecedores	-	-	-	7,4	-
Empresas associadas	-	-	-	336,8	-
Fixcel - Aquisição da TCO	15,2	-	-	-	-
Total	1.731,3	344,1	71,2	2.767,7	298,7
Taxas do câmbio utilizadas				2,6662	

Cronograma de pagamento - Longo Prazo

2006	2,5	77,4	15,9	609,7
após 2006	13,2	156,7	35,8	1.163,9
Total	15,6	234,1	51,7	1.773,6

ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO - TCP

	31/mar/05	31/dez/04
Curto Prazo	3.140,1	2.897,0
Longo Prazo	2.075,0	2.066,2
Total do endividamento	5.215,1	4.963,2
Disponibilidades	(978,1)	(1.180,9)
Derivativos	42,9	26,9
Dívida Líquida	4.279,9	3.809,2

(*) Unidade de Referência da Taxa de Juros de Longo Prazo do BNDES.

(**) A UMBND é uma unidade monetária preparada pelo BNDES, composta por uma cesta de moedas estrangeiras, cuja principal é o dólar americano, razão pelo qual a sociedade e suas controladas a consideram como US\$.

Endividamento Em 31 de março de 2005, a dívida com empréstimos e financiamentos da TCP somava R\$ 5.215,1 milhões (R\$ 4.963,2 milhões em 31 de dezembro de 2004) sendo 60,2% denominada em moeda estrangeira. A Companhia faz contratos de derivativos (*hedge* cambial) para proteger 100% de sua dívida contra a volatilidade do câmbio. Esse endividamento foi compensado pelos recursos disponíveis em caixa e aplicações financeiras (R\$ 978,1 milhões) e pelos ativos e passivos de derivativos (R\$ 42,9 milhões a pagar), resultando numa dívida líquida de R\$ 4.279,9 milhões aumento de 12,4% comparado com dezembro de 2004.

A dívida de curto prazo representava 60,2% da dívida total em 31 de março de 2005. Faz parte da dívida de curto prazo o vencimento de notas promissórias públicas emitidas no mercado nacional no valor de R\$ 1 bilhão.

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 - TCP

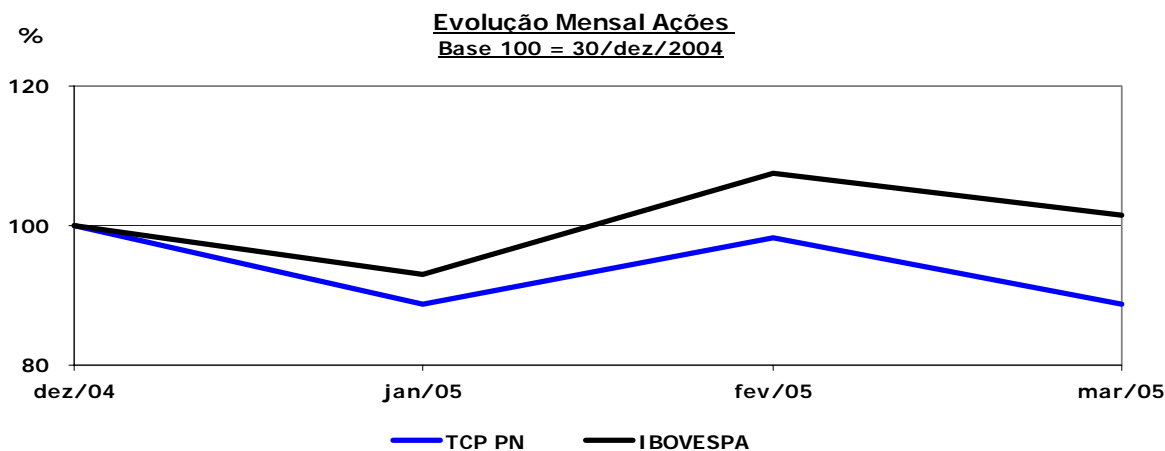
	1 T 05	4 T 04	1 T 04
Rede	303,0	267,6	37,9
Tecnologia/Sist. Informação	64,2	111,1	31,5
Outros	43,7	125,8	36,1
Total	410,9	504,5	105,5
Percentual da Receita Líquida	24,4%	25,8%	6,1%

Investimentos (Capex)

Os investimentos realizados no trimestre foram de R\$ 410,9 milhões, representando um decréscimo de 18,5% comparado com o total investido no 4T04. Os investimentos devem-se principalmente 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 em qualquer dos períodos analisados evidencia que a TCP gera recursos pelas operações, suficientes para realizar seu programa de investimento de capital, alcançando R\$ 264,1 milhões no trimestre, superior em 145,0% comparado com o 4T04.


Mercado de Capitais

Durante o 1T05 as ações ordinárias (ON) e preferenciais (PN) da TCP desvalorizaram 1,0% e 11,3%, respectivamente, enquanto o índice Bovespa obteve ganho de 1,6%. Entre janeiro a março de 2005, as ações PN da Companhia, tiveram presença em 100% dos pregões, com um volume financeiro médio diário negociado de R\$ 13,7 milhões. Ao final do 1T05, as ações ON e PN fecharam cotadas por lote de mil, em R\$ 4,95 e R\$ 6,38, respectivamente.

Os ADRs nível II da TCP apresentaram uma queda de 12,1% durante o trimestre, ante uma desvalorização de 2,6% no índice *Dow Jones*. O volume médio diário negociado na NYSE durante o 1T05 foi de US\$ 6,9 milhões. Os ADRs da TCP encerraram o trimestre cotados em US\$ 5,98.



Grupamento de Ações O Conselho de Administração da Sociedade, submeteu à Assembléia Geral Extraordinária realizada em 1/04/2005, grupar as 1.582.563.526.803 ações, nominativas escriturais, sem valor nominal, das quais 552.896.931.154 ordinárias e 1.029.666.595.649 preferenciais, representativas do Capital Social, na proporção de 2.500 (duas mil e quinhentas) ações para 1 (uma) ação da respectiva espécie, transformando-as em 633.025.410 ações nominativas escriturais, sem valor nominal, sendo 221.158.772 ações ordinárias e 411.866.638 ações preferenciais, sendo que tal grupamento está de acordo com o disposto no Artigo 12 da Lei no 6.404/76.

Nos Estados Unidos da América, não haverá grupamento de ADRs, ficando alterado somente a relação da quantidade de ações para cada ADR que passará a partir de 4/05/2005, de 2.500 ações para cada ADR, para 1 (uma) ação para cada ADR. Desta forma não haverá frações resultantes no programa de ADRs, diferentemente do que ocorrerá na operação no Brasil.

O capital autorizado da TCP também será grupado na mesma proporção, passando de 1,8 trilhão de ações para 720 milhões de ações, com a conseqüente atualização no Estatuto Social.

Eventos Subsequentes

Em Reunião do Conselho de Administração da TCP realizada em 25/04/2005, foi aprovada a realização da 2ª emissão de debêntures da Companhia, para distribuição pública, composta por 100.000 debêntures simples, da forma escritural, não conversíveis em ações de emissão da Companhia, em duas séries, com fiança da Telesp Celular S.A., com valor nominal unitário de R\$ 10.000,00 ("Debêntures"), vencimento em 10 anos contados da data de emissão, qual seja, 01/05/2005, perfazendo o montante total de R\$ 1.000.000.000,00 ("Oferta" ou "Emissão"). A Oferta será realizada no âmbito do Primeiro Programa de Distribuição de Valores Mobiliários da Companhia, arquivado na CVM, o qual tem prazo de duração de 2 anos e limite de até R\$ 2.000.000.000,00.

Os recursos obtidos por meio da Oferta serão utilizados para o refinanciamento da dívida referente à 3ª emissão de notas promissórias da Companhia.

O pedido de registro da Oferta encontra-se sob análise da CVM. Maiores informações sobre a mesma, pode ser obtida em nosso site: www.vivo.com.br/ri



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 Zivaldo. 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.
- No dia 8 de março, foi dada a largada da “Caravana do Esporte”, um projeto da ESPN Brasil, patrocinado pelo Instituto VIVO que, durante 10 meses, levará o esporte a algumas das regiões de baixa renda do Norte, Nordeste e Centro Oeste do Brasil. Essas viagens serão gravadas e exibidas em 10 documentários a partir de abril. A realização da “Caravana do Esporte” será possível graças ao patrocínio do Instituto Vivo, a aliança com o UNICEF (Fundo das Nações Unidas para a Infância) e parcerias com diversos atletas consagrados. A “Caravana do Esporte” pretende atender cerca de cinco mil crianças e jovens de 10 cidades indicadas pelo UNICEF.
- Em março, o Instituto VIVO e o Instituto Ayrton Senna promoveram evento de mobilização e convocação dos prefeitos do Tocantins para a edição 2005 dos Programas Acelera Tocantins e Se Liga Tocantins, que visam corrigir a defasagem aluno/série. Também foram apresentados os resultados dos programas, desenvolvidos em 2004 graças à parceria entre Instituto Ayrton Senna e Instituto VIVO.
- Também 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 educacionais 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 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 patrocina a segunda edição do Open Air que neste ano acontecerá em três capitais. O VIVO Open Air, que no ano passado já foi um grande sucesso, possibilita ao público assistir a grandes produções da sétima arte a céu aberto. Esse ano o evento aconteceu de 10 a 31/03 na cidade de São Paulo. No Rio de Janeiro o evento vai até 28/04 e, pela primeira vez em Brasília, será de 11 a 29/05. A expectativa é reunir mais de 100 mil pessoas nas três cidades.
- 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 patrocinou expressivas ações de carnaval nas cidades de São Paulo, Rio de Janeiro e Salvador. Um dos destaques foi o projeto Carnaval Digital que reuniu uma oferta de serviços baseados no tema da festa mais tradicional do país. O serviço da VIVO, em parceria com a Nokia, oferecia imagens e tons das principais escolas de samba do Rio de Janeiro.
- 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 CONSOLIDADO DA TCP
R\$ milhões

ATIVO	31/mar/05	31/dez/04
Circulante	4.270,7	4.355,1
Disponibilidades	978,1	1.180,9
Contas a receber, líquida	1.518,2	1.483,8
Estoques	384,0	456,5
Adiantamento a fornecedores	41,1	44,9
Tributos diferidos e a recuperar	901,0	871,3
Operações com derivativos	0,0	7,8
Despesas antecipadas	325,0	157,2
Debentures	0,1	0,0
Outros ativos	123,2	152,7
Realizável a Longo Prazo	1.717,7	1.892,7
Operações com derivativos	385,6	385,3
Tributos diferidos e a recuperar	1.230,2	1.396,8
Despesas antecipadas	27,1	36,1
Outros ativos	74,8	74,5
Permanente	7.923,3	7.883,3
Investimentos	1.960,2	2.056,4
Imobilizado	5.750,7	5.603,0
Diferido	212,4	223,9
Total do Ativo	13.911,7	14.131,1
PASSIVO		
Circulante	5.441,7	5.636,6
Fornecedores e Consignações	1.337,3	1.704,5
Pessoal, encargos e benefícios	74,0	84,1
Impostos, taxas e contribuições	302,2	343,4
Juros sobre o capital próprio	82,3	82,3
Empréstimos e financiamento	3.140,1	2.897,0
Provisão para contingências	130,1	124,3
Operações com derivativos	272,6	266,2
Outras obrigações	103,1	134,8
Exigível a Longo Prazo	2.657,9	2.644,0
Empréstimos e financiamento	2.075,0	2.066,2
Provisão para contingências	202,6	195,4
Impostos, taxas e contribuições	185,1	189,3
Operações com derivativos	155,9	153,8
Outras obrigações	39,3	39,3
Participação dos Minoritários	1.002,3	942,9
Adiantamento futuro aumento de capital	0,0	1.999,9
Patrimônio Líquido	4.809,5	2.907,4
Recursos Capitalizáveis	0,3	0,3
Total do Passivo	13.911,7	14.131,1



DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO CONSOLIDADO - TCP
Legislação Societária

R\$ milhões	1 T 05	4 T 04	Δ%	1 T 04	Δ%
Receita Bruta	2.272,6	2.636,0	-13,8%	2.263,9	0,4%
Receita de serviços	1.936,4	2.028,7	-4,5%	1.866,4	3,8%
Deduções - Impostos e outros	(432,5)	(431,8)	0,2%	(393,9)	9,8%
Receita de aparelhos	336,2	607,3	-44,6%	397,5	-15,4%
Deduções - Impostos e outros	(156,0)	(251,0)	-37,8%	(151,4)	3,0%
Receita Líquida	1.684,1	1.953,2	-13,8%	1.718,6	-2,0%
Receita de serviços	1.503,9	1.596,9	-5,8%	1.472,5	2,1%
Assinatura e Utilização	675,6	733,2	-7,9%	632,8	6,8%
Uso de rede	711,0	778,5	-8,7%	737,0	-3,5%
Outros serviços	117,3	85,2	37,7%	102,7	14,2%
Receita de aparelhos	180,2	356,3	-49,4%	246,1	-26,8%
Custos Operacionais	(1.009,1)	(1.340,9)	-24,7%	(1.019,8)	-1,0%
Pessoal	(100,5)	(104,3)	-3,6%	(90,4)	11,2%
Custo dos serviços prestados	(229,3)	(215,1)	6,6%	(200,4)	14,4%
Meios de conexão	(36,3)	(30,5)	19,0%	(32,9)	10,3%
Interconexão	(37,1)	(66,5)	-44,2%	(52,0)	-28,7%
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(23,2)	(20,7)	12,1%	(24,5)	-5,3%
Fistel e outras taxas e contribuições	(82,1)	(50,7)	61,9%	(45,0)	82,4%
Serviços de terceiros	(47,9)	(42,7)	12,2%	(42,1)	13,8%
Outros	(2,7)	(4,0)	-32,5%	(3,9)	-30,8%
Custo das Mercadorias Vendidas	(264,9)	(553,0)	-52,1%	(339,8)	-22,0%
Despesas de Comercialização dos Serviços	(358,1)	(493,8)	-27,5%	(312,1)	14,7%
Provisão para devedores duvidosos	(52,9)	(66,2)	-20,1%	(33,6)	57,4%
Serviços de terceiros	(275,4)	(351,8)	-21,7%	(251,7)	9,4%
Outros	(29,8)	(75,8)	-60,7%	(26,8)	11,2%
Despesas Gerais e Administrativas	(73,6)	(33,4)	120,4%	(81,2)	-9,4%
Outras receitas (despesas) operacionais	17,3	58,7	-70,5%	4,1	322,0%
EBITDA	675,0	612,3	10,2%	698,8	-3,4%
Margem EBITDA %	40,1%	31,3%	8,7 p.p.	40,7%	-0,6 p.p.
Depreciação e Amortizações	(360,4)	(355,0)	1,5%	(295,5)	22,0%
EBIT	314,6	257,3	22,3%	403,3	-22,0%
Resultado financeiro líquido	(222,5)	(344,0)	-35,3%	(218,9)	1,6%
Receitas Financeiras	76,4	(90,2)	n.d.	178,1	-57,1%
Variação cambial	20,0	(169,2)	n.d.	97,2	-79,4%
Outras receitas financeiras	57,0	42,0	35,7%	89,0	-36,0%
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	(0,6)	37,0	n.d.	(8,1)	-92,6%
Despesas Financeiras	(298,9)	(253,9)	17,7%	(397,0)	-24,7%
Variação cambial	(38,1)	410,1	n.d.	(98,4)	-61,3%
Outras despesas financeiras	(142,3)	(226,8)	-37,3%	(191,4)	-25,7%
Perdas/Ganhos com derivativos	(118,5)	(437,2)	-72,9%	(107,2)	10,5%
Receitas/despesas não operacionais	2,9	(52,6)	n.d.	0,7	314,3%
Impostos	(133,7)	(33,1)	303,9%	(148,4)	-9,9%
Participação dos minoritários	(59,2)	(62,2)	-4,8%	(72,0)	-17,8%
Prejuízo do período	(97,9)	(234,6)	-58,3%	(35,3)	177,3%



DESEMPENHO OPERACIONAL - TELESP CELULAR S.A

	1 T 05	4 T 04	Δ%	1 T 04	Δ%
Total de assinantes (mil)	9.255	9.232	0,2%	7.970	16,1%
Pós Pago	1.618	1.603	0,9%	1.495	8,2%
Pré Pago	7.637	7.629	0,1%	6.475	17,9%
Market Share (*)	53,5%	55,2%	-1,7 p.p.	61,5%	-8,0 p.p.
Adições líquidas (mil)	24	475	-94,9%	475	-94,9%
Pós Pago	8	41	-80,5%	20	-60,0%
Pré Pago	16	434	-96,3%	455	-96,5%
Market Share de adições líquidas (*)	4,3%	30,7%	-26,4 p.p.	53,1%	-48,8 p.p.
Penetração do mercado (*)	43,0%	42,7%	0,3 p.p.	33,0%	10,0 p.p.
SAC (R\$)	143	166	-13,9%	144	-0,7%
Churn mensal	1,7%	1,7%	0,0 p.p.	1,2%	0,5 p.p.
ARPU (em R\$/mês)	31,4	34,8	-9,7%	39,6	-20,7%
Pós Pago	88,0	94,0	-6,4%	102,8	-14,4%
Pré Pago	18,7	21,1	-11,5%	23,9	-21,8%
MOU Total (minutos)	84	88	-4,5%	99	-15,2%
Pós Pago	227	236	-3,8%	232	-2,2%
Pré Pago	53	55	-3,6%	66	-19,7%
Empregados	2.458	2.431	1,1%	2.150	14,3%
Produtividade (cliente/empregado)	3.765	3.798	-0,9%	3.707	1,6%

(*) fonte Anatel

Destaques Operacionais da Telesp Celular (TC)

- Manutenção da liderança com o aumento da **base de clientes** de 16,1% em relação ao 1T04, alcançando 9.255 mil clientes. O total de adições líquidas no trimestre decresceu comparado com o 4T04, pela sazonalidade do período, pelo aumento da barreira de entrada após a campanha de Natal e pelo foco na retenção dos clientes pós pagp durante o trimestre.
- Redução de 13,9% no **SAC**, quando comparado ao 4T04, decorrente da sazonalidade do período e do aumento nos preços dos aparelhos de gama baixa com o fim das promoções de Natal.
- O **Churn**, mantendo-se estável, registrou 1,7% pelo terceiro trimestre consecutivo pautados por um ambiente de grande intensidade competitiva, confirmando o êxito das práticas comerciais adotadas para a fidelização dos clientes.
- O **ARPU blended** no valor de R\$ 31,4, apresentou redução de 9,7% em relação 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.
- **MOU Total** decresceu 4,5% na comparação entre o 1T05 e 4T04, refletindo em uma diminuição de quatro minutos, devido a redução de bônus de minutos e a queda no tráfego entrante. MOU pós pago permaneceu praticamente estável em relação ao 4T04 e 1T04.
- A melhora da **produtividade** da operação pode ser medida pelo aumento no 1T05 de 14,3% e de 1,1% em relação ao 1T04 e 4T04, respectivamente, demonstrando o ganho de eficiência obtido pela operadora.



DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO - TELESP CELULAR S.A.

	Legislação Societária				
<i>R\$ milhões</i>	1 T 05	4 T 04	Δ%	1 T 04	Δ%
Receita bruta	1.319,7	1.544,5	-14,6%	1.412,5	-6,6%
Receita de serviços	1.102,9	1.167,1	-5,5%	1.151,3	-4,2%
Deduções - Impostos e outros	(233,2)	(236,6)	-1,4%	(233,2)	0,0%
Receita de aparelhos	216,8	377,4	-42,6%	261,2	-17,0%
Deduções - Impostos e outros	(114,1)	(174,7)	-34,7%	(112,7)	1,2%
Receita Líquida	972,4	1.133,2	-14,2%	1.066,6	-8,8%
Receita de serviços	869,7	930,5	-6,5%	918,1	-5,3%
Assinatura e Utilização	370,5	415,5	-10,8%	390,3	-5,1%
Uso de rede	435,4	471,5	-7,7%	463,1	-6,0%
Outros serviços	63,8	43,5	46,7%	64,7	-1,4%
Receita de aparelhos	102,7	202,7	-49,3%	148,5	-30,8%
Custos Operacionais	(569,5)	(785,1)	-27,5%	(599,8)	-5,1%
Pessoal	(50,9)	(53,8)	-5,4%	(45,9)	10,9%
Custo dos serviços prestados	(132,2)	(145,7)	-9,3%	(127,0)	4,1%
Meios de conexão	(23,0)	(19,2)	19,8%	(18,6)	23,7%
Interconexão	(19,5)	(47,1)	-58,6%	(27,3)	-28,6%
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(16,2)	(14,6)	11,0%	(17,9)	-9,5%
Fistel e outras taxas e contribuições	(42,2)	(35,5)	18,9%	(35,0)	20,6%
Serviços de terceiros	(30,8)	(28,5)	8,1%	(27,5)	12,0%
Outros	(0,5)	(0,8)	-37,5%	(0,7)	-28,6%
Custo das Mercadorias Vendidas	(142,5)	(279,2)	-49,0%	(188,3)	-24,3%
Despesas de Comercialização dos Serviços	(211,8)	(328,3)	-35,5%	(180,0)	17,7%
Provisão para devedores duvidosos	(28,0)	(50,5)	-44,6%	(18,2)	53,8%
Serviços de terceiros	(161,5)	(211,7)	-23,7%	(144,3)	11,9%
Outros	(22,3)	(66,1)	-66,3%	(17,5)	27,4%
Despesas Gerais e Administrativas	(46,7)	(3,0)	1456,7%	(60,8)	-23,2%
Outras receitas (despesas) operacionais	14,6	24,9	-41,4%	2,2	563,6%
EBITDA	402,9	348,1	15,7%	466,8	-13,7%
Margem EBITDA %	41,4%	30,7%	10,7 p.p.	43,8%	-2,3 p.p.
Depreciação e Amortizações	(149,6)	(158,6)	-5,7%	(138,7)	7,9%
EBIT	253,3	189,5	33,7%	328,1	-22,8%
Resultado financeiro líquido	(80,7)	(116,6)	-30,8%	(48,5)	66,4%
Receitas Financeiras	18,0	(8,8)	n.d.	41,1	-56,2%
Variação cambial	13,0	3,5	271,4%	25,2	-48,4%
Outras receitas financeiras	5,3	(18,8)	n.d.	18,0	-70,6%
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	(0,3)	6,5	n.d.	(2,1)	-85,7%
Despesas Financeiras	(98,7)	(107,8)	-8,4%	(89,6)	10,2%
Variação cambial	(10,9)	68,9	n.d.	(23,4)	-53,4%
Outras despesas financeiras	(37,8)	(45,7)	-17,3%	(44,8)	-15,6%
Perdas/Ganhos com derivativos	(50,0)	(131,0)	-61,8%	(21,4)	133,6%
Receitas/despesas não operacionais	1,9	(39,9)	n.d.	0,3	533,3%
Impostos	(60,4)	(11,3)	434,5%	(95,2)	-36,6%
Lucro do período	114,1	21,7	425,8%	184,7	-38,2%



DESEMPENHO OPERACIONAL - GLOBAL TELECOM S.A

	1 T 05	4 T 04	Δ%	1 T 04	Δ%
Total de assinantes (mil)	2.646	2.579	2,6%	1.873	41,3%
Pós Pago	307	298	3,0%	269	14,1%
Pré Pago	2.339	2.281	2,5%	1.604	45,8%
Market Share (*)	39,5%	41,3%	-1,8 p.p.	44,4%	-4,9 p.p.
Adições líquidas (mil)	68	279	-75,6%	183	-62,8%
Pós Pago	10	12	-16,7%	(12)	-183,3%
Pré Pago	58	267	-78,3%	195	-70,3%
Market Share de adições líquidas (*)	14,7%	27,6%	-12,9 p.p.	48,9%	-34,2 p.p.
Penetração do mercado (*)	41,8%	39,8%	2,0 p.p.	26,9%	14,9 p.p.
SAC (R\$)	130	120	8,3%	137	-5,1%
Churn mensal	1,3%	1,1%	0,2 p.p.	1,4%	-0,1 p.p.
ARPU (em R\$/mês)	21,6	22,4	-3,6%	28,3	-23,7%
Pós Pago	79,3	71,0	11,7%	71,1	11,5%
Pré Pago	13,0	14,8	-12,3%	19,4	-33,0%
MOU Total (minutos)	64	66	-3,0%	86	-25,6%
Pós Pago	151	147	2,7%	153	-1,3%
Pré Pago	50	53	-5,7%	71	-29,6%
Empregados	409	429	-4,7%	438	-6,6%
Produtividade (cliente/empregado)	6.469	6.012	7,6%	4.276	51,3%

Destaques Operacionais da Global Telecom (GT)

- Aumento da **base de clientes** de 41,3% em relação ao 1T04 e 2,6% comparado com o 4T04, atingindo 2.646 mil clientes. A **participação de adições líquidas** no 1T05 foi de 14,7%, em um ambiente de intensa competição, o qual apresentou uma queda dos preços de aparelhos de média e alta gama praticada pela concorrência, decorrente da agressividade comercial registrada.
- O **SAC** registrou uma redução de 5,1%, comparado com o 1T04, apesar da maior pressão com subsídios, comissões e publicidade, motivados pela acirrada concorrência e pela entrada de um novo competidor.
- Redução no **Churn** em 0,1 ponto percentual comparado com 1T04, refletindo o sucesso das iniciativas da Companhia para a fidelização e retenção de seus clientes, em um mercado que passou a contar desde setembro com 4 operadoras.
- O **ARPU blended** no valor de R\$ 21,6, apresentou uma redução de 3,6% em relação 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. O ARPU pós pago apresentou um acréscimo de 11,5% na comparação ano a ano.
- O **MOU pós pago** aumentou 2,7%, representando 4 minutos de elevação no 1T05, comparado com o 4T04. O MOU Total registrou queda de 3,0% em relação ao trimestre anterior, motivado pela redução no MOU da base de clientes pré pago, que representam 88,4% do total.
- Os ganhos de sinergia e a eficiência obtida pela operadora têm permitido a tendência de alta da **produtividade** que apresentou crescimento de 51,3% e 7,6% em relação ao 1T04 e 4T04, respectivamente.



DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO - GLOBAL TELECOM S.A.

	Legislação Societária				
<i>R\$ milhões</i>	1 T 05	4 T 04	Δ%	1 T 04	Δ%
Receita bruta	251,6	271,5	-7,3%	231,8	8,5%
Receita de serviços	216,0	197,9	9,1%	179,8	20,1%
Deduções - Impostos e outros	(46,8)	(36,4)	28,6%	(29,8)	57,0%
Receita de aparelhos	35,6	73,6	-51,6%	52,0	-31,5%
Deduções - Impostos e outros	(16,1)	(24,0)	-32,9%	(12,6)	27,8%
Receita Líquida	188,7	211,1	-10,6%	189,4	-0,4%
Receita de serviços	169,2	161,5	4,8%	150,0	12,8%
Assinatura e Utilização	72,6	64,3	12,9%	58,7	23,7%
Uso de rede	78,8	86,3	-8,7%	79,7	-1,1%
Outros serviços	17,8	10,9	63,3%	11,6	53,4%
Receita de aparelhos	19,5	49,6	-60,7%	39,4	-50,5%
Custos Operacionais	(134,8)	(153,9)	-12,4%	(147,8)	-8,8%
Pessoal	(11,4)	(11,9)	-4,2%	(10,0)	14,0%
Custo dos serviços prestados	(35,7)	(30,2)	18,2%	(27,9)	28,0%
Meios de conexão	(6,3)	(5,1)	23,5%	(5,9)	6,8%
Interconexão	(5,2)	(5,6)	-7,1%	(4,3)	20,9%
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(3,8)	(2,9)	31,0%	(2,3)	65,2%
Fistel e outras taxas e contribuições	(13,7)	(10,1)	35,6%	(9,0)	52,2%
Serviços de terceiros	(6,4)	(6,0)	6,7%	(6,4)	0,0%
Outros	(0,3)	(0,5)	-40,0%	-	n.d.
Custo das Mercadorias Vendidas	(30,0)	(77,8)	-61,4%	(59,7)	-49,7%
Despesas de Comercialização dos Serviços	(53,7)	(50,9)	5,5%	(44,8)	19,9%
Provisão para devedores duvidosos	(6,9)	3,5	n.d.	1,3	n.d.
Serviços de terceiros	(42,5)	(49,2)	-13,6%	(40,9)	3,9%
Outros	(4,3)	(5,2)	-17,3%	(5,2)	-17,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(5,6)	(10,0)	-44,0%	(4,2)	33,3%
Outras receitas (despesas) operacionais	1,6	26,9	-94,1%	(1,2)	n.d.
EBITDA	53,9	57,2	-5,8%	41,6	29,6%
Margem EBITDA %	28,6%	27,1%	1,5 p.p.	22,0%	6,6 p.p.
Depreciação e Amortizações	(61,6)	(64,3)	-4,2%	(61,2)	0,7%
EBIT	(7,7)	(7,1)	8,5%	(19,6)	-60,7%
Resultado financeiro líquido	(26,3)	(16,7)	57,5%	(33,8)	-22,2%
Receitas Financeiras	4,0	13,6	-70,6%	3,4	17,6%
Variação cambial	0,2	6,6	-97,0%	-	n.d.
Outras receitas financeiras	3,8	7,0	-45,7%	3,6	5,6%
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	-	-	n.d.	(0,2)	n.d.
Despesas Financeiras	(30,3)	(30,3)	0,0%	(37,2)	-18,5%
Variação cambial	(15,5)	0,2	n.d.	-	n.d.
Outras despesas financeiras	(9,0)	(13,2)	-31,8%	(35,8)	-74,9%
Perdas/Ganhos com derivativos	(5,8)	(17,3)	-66,5%	(1,4)	314,3%
Receitas/despesas não operacionais	0,3	(5,7)	n.d.	-	n.d.
Impostos	(9,6)	0,0	n.d.	-	n.d.
Prejuízo do período	(43,3)	(29,5)	46,8%	(53,4)	-18,9%



DESEMPENHO OPERACIONAL CONSOLIDADO - TELE CENTRO OESTE PARTICIPAÇÕES S.A

	1 T 05	4 T 04	Δ%	1 T 04	Δ%
Total de assinantes (mil)	6.047	5.820	3,9%	4.452	35,8%
Pós Pago	949	945	0,4%	954	-0,5%
Pré Pago	5.098	4.875	4,6%	3.498	45,7%
Market Share (*)	50,2%	51,3%	-1,1 p.p.	55,7%	-5,5 p.p.
Adições líquidas (mil)	227	513	-55,8%	340	-33,2%
Pós Pago	4	5	-18,9%	4	0,0%
Pré Pago	223	508	-56,1%	336	-33,6%
Market Share de adições líquidas (*)	32,0%	34,8%	-2,8 p.p.	59,8%	-27,8 p.p.
Penetração do mercado (*)	35,9%	34,8%	1,1 p.p.	24,5%	11,4 p.p.
SAC (R\$)	114	124	-8,5%	84	35,1%
Churn mensal	1,3%	2,3%	-1,0 p.p.	1,7%	-0,4 p.p.
ARPU (em R\$/mês)	26,2	30,5	-14,1%	31,6	-17,1%
Pós Pago	76,6	82,4	-7,1%	74,8	2,3%
Pré Pago	14,6	16,3	-10,5%	18,0	-19,0%
MOU Total (minutos)	79	86	-8,1%	86	-8,1%
Pós Pago	205	213	-3,9%	184	11,2%
Pré Pago	52	55	-5,5%	57	-8,8%
Empregados	1.330	1.357	-2,0%	1.470	-9,5%
Produtividade (cliente/empregado)	4.547	4.290	6,0%	3.029	50,1%

(*) fonte Anatel

Destaques Operacionais da Tele Centro Oeste (TCO) Consolidado

- Manutenção da liderança com o aumento da **base de clientes** de 35,8% nos últimos 12 meses, 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 confiabilidade e transparência aos seus números.
- As **adições líquidas** somaram 227 mil clientes no 1T05, em um mercado que passou a contar desde setembro com 4 operadoras em todas as regiões. A TCO manteve a liderança com um **market share** de 50,2%, apesar da forte agressividade comercial do período.
- O **SAC** decresceu 8,5% na comparação entre o 1T05 e o 4T04, decorrente da sazonalidade do período e do aumento nos preços dos aparelhos de gama baixa com o fim das promoções de Natal.
- O **Churn** de 1,3% registrou uma queda de 1,0 ponto percentual na comparação com o 4T04, confirmando assim o êxito das práticas comerciais adotadas para fidelização de clientes, mesmo operando numa área de acirrada competição.
- O **ARPU blended** no valor de R\$ 26,2, apresentou uma redução de 14,1% em relação 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. O ARPU pós pago aumentou 2,3%, frente ao 1T04, refletindo o incremento do ARPU sainte.
- O **MOU pós pago** aumentou 11,2% em relação ao 1T04, representando um incremento de 19 minutos. O MOU Total foi impactado pela mudança ocorrida no mix.
- A ganho em eficiência da operação pode ser medida pelo aumento da **produtividade** de 50,1% e de 6,0% em relação ao 1T04 e 4T04, respectivamente, devido à contínua busca de sinergias, integração e racionalização organizacionais e de processos.



DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO CONSOLIDADO - Tele Centro Oeste Celular Part. S.A.

	Legislação Societária				
<i>R\$ milhões</i>	1 T 05	4 T 04	Δ%	1 T 04	Δ%
Receita bruta	701,3	820,0	-14,5%	619,6	13,2%
Receita de serviços	617,5	663,7	-7,0%	535,3	15,4%
Deduções - Impostos e outros	(152,5)	(158,7)	-3,9%	(130,9)	16,5%
Receita de aparelhos	83,8	156,3	-46,4%	84,3	-0,6%
Deduções - Impostos e outros	(25,8)	(52,4)	-50,8%	(26,1)	-1,1%
Receita Líquida	523,0	608,9	-14,1%	462,6	13,1%
Receita de serviços	465,0	505,0	-7,9%	404,4	15,0%
Assinatura e Utilização	232,5	253,4	-8,2%	183,8	26,5%
Uso de rede	196,8	220,7	-10,8%	194,2	1,3%
Outros serviços	35,7	30,9	15,5%	26,4	35,2%
Receita de aparelhos	58,0	103,9	-44,2%	58,2	-0,3%
Custos Operacionais	(301,7)	(403,8)	(0,3)	(268,4)	12,4%
Pessoal	(37,3)	(37,6)	-0,8%	(33,6)	11,0%
Custo dos serviços prestados	(61,4)	(39,3)	56,2%	(45,5)	34,9%
Meios de conexão	(7,0)	(6,2)	12,9%	(8,4)	-16,7%
Interconexão	(12,4)	(13,8)	-10,1%	(20,4)	-39,2%
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(3,2)	(3,2)	0,0%	(4,3)	-25,6%
Fistel e outras taxas e contribuições	(26,2)	(5,1)	413,7%	(1,0)	2520,0%
Serviços de terceiros	(10,7)	(8,2)	30,5%	(8,2)	30,5%
Outros	(1,9)	(2,8)	-32,1%	(3,2)	-40,6%
Custo das Mercadorias Vendidas	(92,4)	(195,9)	-52,8%	(91,8)	0,7%
Despesas de Comercialização dos Serviços	(92,6)	(114,6)	-19,2%	(87,3)	6,1%
Provisão para devedores duvidosos	(18,0)	(19,2)	-6,3%	(16,7)	7,8%
Serviços de terceiros	(71,4)	(90,9)	-21,5%	(66,5)	7,4%
Outros	(3,2)	(4,5)	-28,9%	(4,1)	-22,0%
Despesas Gerais e Administrativas	(19,6)	(19,2)	2,1%	(15,4)	27,3%
Outras receitas (despesas) operacionais	1,6	2,9	-44,8%	5,2	-69,2%
EBITDA	221,3	205,1	7,9%	194,2	14,0%
Margem EBITDA %	42,3%	33,7%	8,6 p.p.	42,0%	0,3 p.p.
Depreciação e Amortizações	(60,3)	(58,2)	3,6%	(51,8)	16,4%
EBIT	161,0	146,9	9,6%	142,4	13,1%
Resultado financeiro líquido	23,9	11,4	109,6%	14,4	66,0%
Receitas Financeiras	40,6	43,5	-6,7%	34,4	18,0%
Variação cambial	0,0	5,0	n.d.	0,0	n.d.
Outras receitas financeiras	40,7	47,0	-13,4%	39,2	3,8%
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	(0,1)	(8,5)	-98,8%	(4,8)	-97,9%
Despesas Financeiras	(16,7)	(32,1)	-48,0%	(20,0)	-16,5%
Variação cambial	(4,8)	(3,2)	50,0%	(7,1)	-32,4%
Outras despesas financeiras	(9,8)	(14,8)	-33,8%	(10,9)	-10,1%
Perdas/Ganhos com derivativos	(2,1)	(14,1)	-85,1%	(2,0)	5,0%
Receitas/despesas não operacionais	0,7	(7,0)	n.d.	(2,2)	n.d.
Impostos	(63,7)	(21,7)	193,5%	(53,2)	19,7%
Participação dos minoritários	0,0	0,0	n.d.	(1,7)	n.d.
Resultado do período	121,9	129,6	-5,9%	99,7	22,3%



TELECONFERÊNCIA – 1T05 (em inglês)

Webcast: www.vivo.com.br/ri

Data: 29 de abril de 2005 (sexta-feira)

Horário: 12:00 (horário de São Paulo) e 11:00 am (horário de Nova Iorque)

Número de Telefone: **(+1 973) 409 9261**

Código da Teleconferência: **VIVO** ou 6003753

O replay da teleconferência pode ser acessado pelo telefone (+1 973) 341 3080 (código: 6003753 ou em nosso site.

VIVO – Relações com Investidores

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

Telefone: +55 11 5105-1172

Email: ri@vivo.com.br

Informações disponíveis no website: <http://www.vivo.com.br/ri>

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



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 = Planos de adequação de perfil

