

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

São Paulo - Brasil, 25 de julho de 2005 – Telesp Celular Participações S.A. (TCP) (Bovespa: TSPP3 (ON) / TSPP4 (PN); NYSE: TCP), anuncia hoje seus resultados consolidados do segundo trimestre de 2005 (2T05). 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	2 T 05	1 T 05	Δ%	2 T 04	Δ%
Receita Operacional Líquida	1.942,6	1.684,2	15,3%	1.839,4	5,6%
Receita líquida dos serviços	1.595,2	1.503,9	6,1%	1.544,2	3,3%
Receita líquida de vendas de mercadorias	347,4	180,3	92,7%	295,2	17,7%
Total dos Custos Operacionais	(1.526,0)	(1.009,3)	51,2%	(1.194,3)	27,8%
EBITDA	416,6	674,9	-38,3%	645,1	-35,4%
Margem EBITDA (%)	21,4%	40,1%	-18,7 p.p.	35,1%	-13,7 p.p.
Depreciação e Amortização	(368,4)	(360,6)	2,2%	(299,5)	23,0%
EBIT	48,2	314,3	-84,7%	345,6	-86,1%
Resultado do Período	(278,5)	(98,0)	184,2%	(67,3)	313,8%
Prejuízo por ação (R\$ por ação)	(0,44)	(0,15)	184,2%	(0,14)	206,4%
Prejuízo por ADR (R\$)	(0,44)	(0,15)	184,2%	(0,14)	206,4%
N.º de ações (milhões)	633,0	633,0	-	468,7	35,1%
Investimentos	290,9	410,9	-29,2%	343,1	-15,2%
Investimento como % da receita líquida	15,0%	24,4%	-9,4 p.p.	18,7%	-3,7 p.p.
Fluxo de Caixa Operacional	125,7	264,0	-52,4%	302,0	-58,4%
Clientes	19.000	17.949	5,9%	15.530	22,3%
Adições Líquidas	1.050	319	229,2%	1.235	-15,0%

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 junho de 2005, o Grupo VIVO ultrapassou 28 milhões de clientes, mantendo sua liderança de mercado.



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

**HIGHLIGHTS DA
TCP 2T05**

- **Acirrada competição** e **intensa atividade comercial** durante o 2T05, com destaque para as campanhas do dia das mães e do dia dos namorados.
- A **base de clientes** da TCP aumentou 22,3% em relação ao 2T04, atingindo 19.000 mil clientes.
- Na comparação com o 2T04, a **base de clientes pós pago** cresceu 7,9%, demonstrando os resultados nas campanhas de aquisição de clientes deste segmento.
- **Churn** mensal de 1,5% no 2T05, demonstrando o resultado das campanhas de retenção de clientes, em ambiente caracterizado por forte concorrência.
- **ARPU blended** de R\$ 28,7, foi 1,8% superior ao 1T05. O **ARPU pós pago** apresentou crescimento de 5,5% na mesma comparação.
- Aumento de 6,6% no **MOU pós pago**, com acréscimo de 14 minutos, em relação ao 1T05.
- Crescimento sustentado da **receita de dados**, que aumentou 44,4% na comparação ano a ano, representando 6,4% da receita líquida de serviços em 2T05.
- A base habilitada para **serviços de dados** já é de 89,5% no 2T05.
- Lançamento do **VIVO Play 3G**, serviço baseado em tecnologia de 3ª Geração que oferece acesso no celular a conteúdos multimídia, reafirmando a **Liderança** absoluta em inovação e diversidade de serviços lançados. Sucesso na estratégia de **diferenciação** frente a competição com serviços inovadores, utilizando a tecnologia **CDMA 1xEV-DO**.
- **EBITDA** acumulado no ano de R\$ 1.091,5 milhões, representando uma margem de 30,1% no semestre.
- Redução da **dívida líquida** em relação ao 1T05 com redução da despesa financeira em R\$ 39,4 milhões em relação ao 2T04.
- Alongamento do perfil do **endividamento** com redução de 48,3% na dívida de curto prazo



VIVO

Em abril a **VIVO** comemorou dois anos que foram marcados pela 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 Play 3G, 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 está alinhada a "**Missão**": "*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 30 de junho de 2005, a TCP possuía 204 pontos de venda próprios, além de contar com uma eficiente rede de credenciados, exclusivos ou não, com cerca de 5.455 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 lançou no mercado nacional um novo conceito de serviço baseado em tecnologia de 3ª Geração, que oferece acesso no celular a conteúdos multimídia - o VIVO Play 3G. O primeiro aplicativo proveniente desse serviço é o VIVO *Player* 3G, que permite ao usuário fazer *download* e *streaming* de vídeos, músicas e imagens em alta velocidade de transmissão de dados, que chega a 2,4 Mbps nas cidades de São Paulo, Rio de Janeiro e Curitiba. Por meio desse serviço, o cliente da VIVO poderá conferir todos os conteúdos multimídia, tanto para acessar informações como para se divertir. Entre os serviços, estão TV, notícias, desenhos, vídeo clipes, trailers de filme, músicas, acesso à Internet, além de poder fotografar, filmar e encaminhar imagens instantâneas para outro celular VIVO ou para um endereço de e-mail.

O Grupo também lançou o VIVO Moblog, diário multimídia móvel no qual os clientes criam uma página com fotos, textos, sons e vídeos. Diferentemente dos Blogs comuns, o VIVO Moblog permite a configuração não só pela web, mas também pelo celular.

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.

Os acumulados de 2005 e 2004 compreendem os valores registrados entre os meses de janeiro e junho dos anos mencionados.

Algumas das informações divulgadas, relativas ao 2T04, 1T05 e acumulado 2004, foram reclassificadas, quando aplicável, para fins de comparabilidade. Os números apresentados estão sujeitos a diferenças, devido a arredondamento.



DESEMPENHO OPERACIONAL CONSOLIDADO - TCP

	2 T 05	1 T 05	Δ%	2 T 04	Δ%
Total de assinantes (mil)	19.000	17.949	5,9%	15.530	22,3%
Pós Pago	2.969	2.875	3,3%	2.752	7,9%
Pré Pago	16.031	15.074	6,3%	12.778	25,5%
Market Share (*)	48,0%	49,8%	-1,8 p.p.	55,5%	-7,5 p.p.
Adições líquidas (mil)	1.050	319	229,2%	1.235	-15,0%
Pós Pago	93	30	210,0%	35	165,7%
Pré Pago	957	289	231,1%	1.200	-20,3%
Market Share de adições líquidas (*)	29,7%	18,5%	11,2 p.p.	43,8%	-14,1 p.p.
Penetração do mercado (*)	43,9%	40,1%	3,8 p.p.	32,0%	11,9 p.p.
SAC (R\$)	159	129	23,3%	125	27,2%
Churn mensal	1,5%	1,5%	0,0 p.p.	1,6%	-0,1 p.p.
ARPU (em R\$/mês)	28,7	28,2	1,8%	34,5	-16,8%
Pós Pago	88,5	83,9	5,5%	92,5	-4,3%
Pré Pago	16,3	16,4	-0,6%	20,3	-19,7%
MOU Total (minutos)	77	79	-2,5%	91	-15,4%
Pós Pago	225	211	6,6%	224	0,4%
Pré Pago	47	52	-9,6%	59	-20,3%
Empregados	4.085	4.197	-2,7%	4.074	0,3%
Produtividade (cliente/empregado)	4.651	4.277	8,8%	3.812	22,0%

(*) fonte Anatel

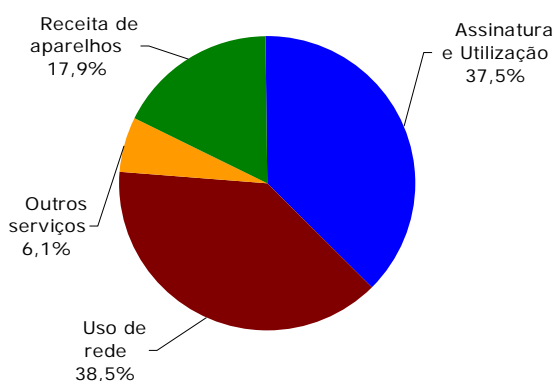
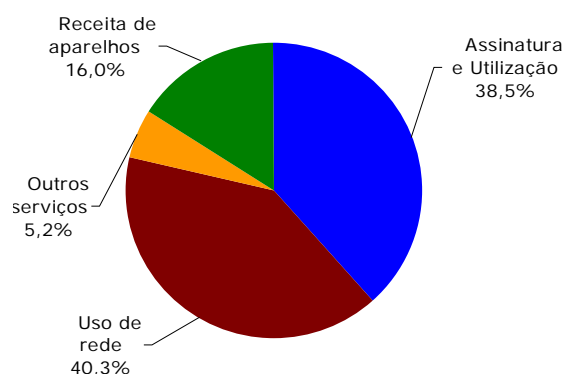
Destaques Operacionais da Telesp Celular Participações (TCP)

- Manutenção da liderança com o aumento da **base de clientes** de 22,3% em relação ao 2T04, alcançando 19.000 mil clientes, apesar da forte competição. É importante destacar ainda os critérios de apuração conservadores da organização.
- No 2T05, as **adições líquidas pós pago** cresceram 165,7%, comparado com o mesmo período do ano anterior, refletindo mais uma vez o resultado das ações comerciais da Companhia voltadas para este segmento. A **participação de adições líquidas** no 2T05 foi de 29,7%, portanto 11,2 p.p. acima do trimestre anterior, em um ambiente de acirrada competição.
- Incremento de 23,3% no **SAC**, quando comparado ao 1T05, em consequência da forte competição registrada no mercado e da redução do valor das “barreiras de entrada” praticada no período.
- O **Churn** registrou 1,5% no trimestre, 0,1 p.p. inferior ao 2T04 e estável em relação ao 1T05, demonstrando o resultado 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\$ 28,7, apresentou elevação de 1,8% em relação ao 1T05, basicamente devido ao crescimento do ARPU pós pago que obteve incremento de 5,5%, refletindo o aumento da base de clientes pós pago e o maior número de dias úteis. Já a variação ano a ano, mostra uma queda que decorre do efeito do mix de clientes, queda no ARPU entrante, devido entre outros fatores a migração do tráfego entrante de fixo-móvel para móvel-móvel, além do efeito *Bill & Keep* parcial e de programas de adequação de perfil (*right planning*) efetivados na base pós pago.
- O **MOU pós pago** aumentou 6,6% em relação ao 1T05, motivado principalmente pelo incremento do MOU entrante e sainte da base pós pago. A queda no MOU Total é decorrente da mudança ocorrida no mix, lembrando que o MOU pré pago, é impactado pela redução trafego entrante fixo-móvel.
- O aumento da eficiência da operação pode ser medido pelo crescimento da **produtividade** de 22,0% e de 8,8% em relação ao 2T04 e 1T05, respectivamente, devido à contínua busca de sinergias, integração e racionalização organizacionais e de processos.



RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA - TCP

R\$ milhões	Legislação Societária					Acumulado em:		
	2 T 05	1 T 05	Δ%	2 T 04	Δ%	2005	2004	Δ%
Assinatura e Utilização	728,9	672,3	8,4%	706,0	3,2%	1.401,2	1.336,8	4,8%
Uso de rede	748,2	712,6	5,0%	741,7	0,9%	1.460,8	1.478,6	-1,2%
Outros serviços	118,1	119,0	-0,8%	96,5	22,4%	237,1	201,3	17,8%
Receita de serviços de telecom.	1.595,2	1.503,9	6,1%	1.544,2	3,3%	3.099,1	3.016,7	2,7%
Venda de aparelhos celulares	347,4	180,3	92,7%	295,2	17,7%	527,7	541,2	-2,5%
Receita líquida total	1.942,6	1.684,2	15,3%	1.839,4	5,6%	3.626,8	3.557,9	1,9%

Composição Receitas Operacionais 2T05

Composição Receitas Operacionais 2T04

Receita Líquida de Serviços

Crescimento de 6,1% na receita líquida dos serviços em relação ao 1T05, alcançando R\$ 1.595,2 milhões, no trimestre. Esse crescimento é causado em grande parte pelo aumento da base de clientes e pela maior utilização dos serviços de dados, apesar dos efeitos do *right planning* e do fato de que o aumento da VU-M foi efetivado apenas no mês de junho além de não ter sido adotado inicialmente por todas as operadoras fixas. Frente ao mesmo período do ano anterior, também pode ser observado um crescimento de 3,3%, mesmo considerando que o aumento da tarifa de interconexão tenha influenciado todo o período do 2T04.

Destaca-se o aumento de 3,2% no item “receita de assinatura e utilização”, quando comparado com o 2T04, devido ao incremento no tráfego sainte total, que foi parcialmente compensado por uma redução na receita de tráfego entrante, em função do deslocamento de tráfego fixo-móvel, para móvel-móvel, com conseqüente queda na receita de interconexão e efeito *Bill & Keep* parcial.

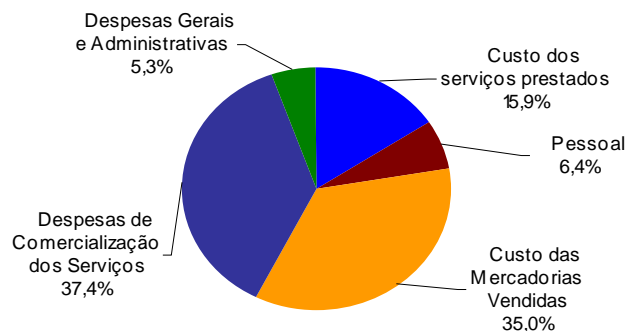
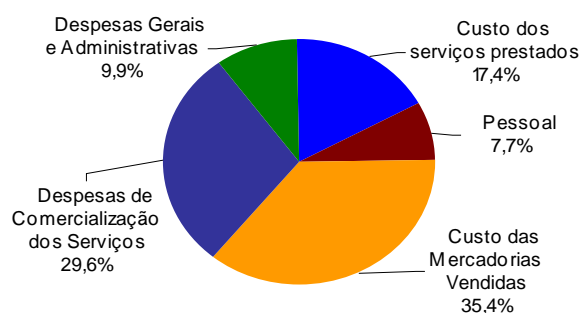
A receita de dados apresentou um aumento de 44,4% na comparação ano a ano, representando 6,4% da receita líquida de serviços no 2T05 (4,5% no 2T04). Este incremento continua ocorrendo em função da popularização do acesso e uso das ferramentas, além dos diversos lançamentos de serviços e aumento da base habilitada. No 2T05, o SMS representou 62,5% da receita de dados. A média mensal de envio de SMS no trimestre foi de aproximadamente 75 milhões.

O jogo interativo “VIVO em Ação 2”, encerrado em maio de 2005 após a conclusão de 5 episódios, reuniu mais de 1,5 milhão de cadastrados. O jogo também cumpriu seus objetivos por conseguir fidelizar os usuários no desenrolar do enredo e incentivou-os a conhecer outros serviços da VIVO, tais como Portal de Voz, Chat, Quiz, Cupido, Caixa Postal, Vivo Informa, etc.



CUSTOS OPERACIONAIS - TCP
Legislação Societária

R\$ milhões	2 T 05	1 T 05	Δ%	2 T 04	Δ%	Acumulado em:		
						2005	2004	Δ%
Pessoal	(99,4)	(100,6)	-1,2%	(91,7)	8,4%	(200,0)	(180,9)	10,6%
Custo dos serviços prestados	(245,5)	(227,4)	8,0%	(206,9)	18,7%	(472,9)	(406,1)	16,4%
Meios de conexão	(35,5)	(36,3)	-2,2%	(28,8)	23,3%	(71,8)	(61,9)	16,0%
Interconexão	(47,2)	(37,2)	26,9%	(59,3)	-20,4%	(84,4)	(111,4)	-24,2%
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(21,0)	(23,3)	-9,9%	(25,1)	-16,3%	(44,3)	(49,7)	-10,9%
Fistel e outras taxas e contribuições	(84,1)	(82,1)	2,4%	(46,4)	81,3%	(166,2)	(91,3)	82,0%
Serviços de terceiros	(55,0)	(47,8)	15,1%	(45,6)	20,6%	(102,8)	(88,1)	16,7%
Outros	(2,7)	(0,7)	285,7%	(1,7)	58,8%	(3,4)	(3,7)	-8,1%
Custo de mercadorias vendidas	(539,4)	(266,8)	102,2%	(422,8)	27,6%	(806,2)	(764,6)	5,4%
Comercialização dos serviços	(576,2)	(359,7)	60,2%	(353,0)	63,2%	(935,9)	(666,9)	40,3%
Provisão para devedores duvidosos	(88,5)	(52,9)	67,3%	(45,0)	96,7%	(141,4)	(79,0)	79,0%
Serviços de terceiros	(431,0)	(275,4)	56,5%	(285,8)	50,8%	(706,4)	(538,8)	31,1%
Outros	(56,7)	(31,4)	80,6%	(22,2)	155,4%	(88,1)	(49,1)	79,4%
Despesas gerais e administrativas	(81,3)	(75,6)	7,5%	(118,5)	-31,4%	(156,9)	(200,7)	-21,8%
Outras receitas (despesas) operacionais	15,8	20,8	-24,0%	(1,4)	n.d.	36,6	4,4	731,8%
Total dos custos antes deprec./amort.	(1.526,0)	(1.009,3)	51,2%	(1.194,3)	27,8%	(2.535,3)	(2.214,8)	14,5%
Depreciação e amortização	(368,4)	(360,6)	2,2%	(299,5)	23,0%	(729,0)	(594,2)	22,7%
Total dos custos operacionais	(1.894,4)	(1.369,9)	38,3%	(1.493,8)	26,8%	(3.264,3)	(2.809,0)	16,2%

Composição Custos Operacionais 2T05

Composição Custos Operacionais 2T04

Custo de Pessoal

No 2T05, o custo de pessoal registrou diminuição em relação ao trimestre anterior, devido à adequação do quadro de pessoal. O incremento deste custo na comparação entre os acumulados de 2005 e 2004 é decorrente do acordo coletivo, dos investimentos em treinamento e das campanhas de incentivo para a área de vendas.

Custo dos Serviços Prestados

Aumento de 8,0% no custo dos serviços prestados no 2T05, quando comparado com o trimestre anterior, é devido principalmente à elevação do custo de interconexão conseqüente do crescimento da base e dos custos de serviços de terceiros causado pelo aumento do número de clientes, oferecimento de novos serviços e melhoria na qualidade do "client care". A variação registrada na rubrica "Fistel e outras taxas e contribuições", frente ao 2T04 é decorrente de equalização dos critérios contábeis na TCO com as demais Companhias do Grupo.



Custo das Mercadorias Vendidas	O custo das mercadorias vendidas cresceu 102,2% em relação ao 1T05, devido em grande parte ao maior número de ativações (adições brutas aumentaram 68%) e também pelos custos inerentes ao incentivo à troca de terminais TDMA por CDMA na TCO.
Comercialização dos Serviços	<p>Durante o 2T05, a Companhia promoveu várias ações com o objetivo de conquistar novos clientes e também fidelizar sua base, que podem ser observadas pelo maior número de adições e pela manutenção do <i>Churn</i> estável.</p> <p>No 2T05, a despesa com comercialização dos serviços aumentou 60,2% em relação ao 1T05, motivada pela forte atividade comercial e conseqüente incremento nos gastos com serviços de terceiros, especialmente nas despesas associadas a publicidade e comissões.</p> <p>No 2T05, a provisão para devedores duvidosos (PDD) de R\$ 88,5 milhões apresenta aumento de 67,3% frente o 1T05, representando 3,4% sobre a receita bruta (2,3% no 1T05), motivada em parte pelo crescimento da base e pelo incremento da atividade comercial no 2T05.</p>
Despesas Gerais e Administrativas	As despesas gerais e administrativas apresentaram um decréscimo de 31,4% quando comparado com o 2T04. Essa variação vem sendo obtida pelo sucesso do programa de redução de custos estruturais e pelo alto grau de sinergia alcançado entre as companhias do Grupo. Já o aumento da variação frente o trimestre anterior, deve-se a maior atividade comercial durante o 2T05.
Outras Receitas / Despesas Operacionais	O 2T05 apresentou uma melhora no resultado comparado ao mesmo período do ano anterior. Frente ao 1T05, a queda de 24,0% (não recorrente), foi causada pelo aumento dos descontos comerciais.
EBITDA	<p>Nos primeiros seis meses do ano, o EBITDA (lucro antes dos juros, impostos, depreciações e amortizações) foi de R\$ 1.091,5 milhões, com margem de 30,1%.</p> <p>Considerando a forte atividade comercial registrada no 2T05 para fazer face à concorrência, o EBITDA registrou R\$ 416,6 milhões, com margem de 21,4%.</p>
Depreciação e Amortização	A rubrica depreciação e amortização aumentou 2,2% no 2T05 em relação ao 1T05. Frente ao 2T04, o aumento no trimestre foi impactado pela amortização do ágio apurado na aquisição da Global Telecom. A amortização teve início em 2005, estando de acordo com os ditames legais.



RECEITAS (DESPESAS) FINANCEIRAS - TCP

<i>R\$ milhões</i>	Legislação Societária						Acumulado em:		
	2 T 05	1 T 05	Δ%	2 T 04	Δ%	2005	2004	Δ%	
Receitas Financeiras	450,6	80,8	457,7%	112,2	301,6%	531,4	250,4	112,2%	
Variação cambial	376,5	20,0	1782,5%	74,0	408,8%	396,5	171,2	131,6%	
Outras receitas financeiras	73,9	59,5	24,2%	98,6	-25,1%	133,4	138,7	-3,8%	
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	0,2	1,3	-84,6%	(60,4)	n.d.	1,5	(59,5)	n.d.	
Despesas Financeiras	(693,1)	(303,1)	128,6%	(394,1)	75,9%	(996,2)	(751,1)	32,6%	
Variação cambial	2,1	(38,1)	n.d.	(402,7)	n.d.	(36,0)	(501,1)	-92,8%	
Outras despesas financeiras	(150,1)	(146,5)	2,4%	(179,9)	-16,6%	(296,6)	(339,7)	-12,7%	
Perdas/Ganhos com derivativos	(545,1)	(118,5)	360,0%	188,5	n.d.	(663,6)	89,7	n.d.	
Receitas (Despesas) Financeiras Líquidas	(242,5)	(222,3)	9,1%	(281,9)	-14,0%	(464,8)	(500,7)	-7,2%	

Receitas (Despesas) Financeiras A despesa financeira líquida no 2T05 na TCP, aumentou em R\$ 20,2 milhões quando comparada ao 1T05, principalmente devido à elevação da taxa de juros no período (4,18% no 1T05 e 4,56% no 2T05).

No comparativo do 2T05 em relação ao 2T04, a TCP reduziu sua despesa financeira líquida em R\$ 39,4 milhões devido à incidência de Pis/Cofins sobre a destinação de Juros sobre Capital Próprio realizada no 2T04 e demais receitas financeiras além de redução dos *spreads* obtidos nas renovações das operações financeiras.

Resultado do Período

O prejuízo registrado durante o 2T05 foi de R\$ 278,5 milhões.



EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS - TCP

Credores (R\$ milhões)	MOEDA				
	R\$	URTJLP *	UMBND **	US\$	Yen
Instituições financeiras	1.681,5	319,4	58,0	2.374,3	125,0
Fornecedores	-	-	-	3,2	-
Empresas associadas	-	-	-	302,2	-
Fixcel - Aquisição da TCO	15,9	-	-	-	-
Total	1.697,4	319,4	58,0	2.679,7	125,0
Taxas do câmbio utilizadas	1,0	1,9	0,045663	2,3504	0,021194

Cronograma de pagamento - Longo Prazo

2006	2,5	55,1	9,7	309,0	-
2007	2,6	91,0	17,9	1.061,1	88,8
após 2007	1.537,5	67,0	13,4	-	-
Total	1.542,6	213,1	41,0	1.370,1	88,8

ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO - TCP

	30/jun/05	31/mar/05
Curto Prazo	1.623,9	3.140,1
Longo Prazo	3.255,6	2.075,0
Total do endividamento	4.879,5	5.215,1
Disponibilidades	(1.119,1)	(978,1)
Derivativos	406,9	42,9
Dívida Líquida	4.167,3	4.279,9

(*) 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 30 de junho de 2005, a dívida com empréstimos e financiamentos da TCP somava R\$ 4.879,5 milhões (R\$ 5.215,1 milhões em 31 de março de 2005) sendo 58,7% 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\$ 1.119,1 milhões) e pelos ativos e passivos de derivativos (R\$ 406,9 milhões a pagar), resultando numa dívida líquida de R\$ 4.167,3 milhões, redução de 2,6% comparada com março de 2005.

Os desembolsos sazonais do 1T05 (aparelhos comprados para a campanha do Natal de 2004 e Taxa Fistel de Funcionamento-TFF paga anualmente no mês de março) aliados a geração de caixa decorrente da melhor gestão do capital do giro obtida no 2T05, possibilitaram a redução da dívida líquida.

A dívida de curto prazo representava 33,3% da dívida total em 30 de junho de 2005. Comparado com 31 de março de 2005 a dívida de curto prazo sofreu uma redução de 48,3%. O principal fator que levou a redução da concentração da dívida de curto prazo foi o alongamento, obtido através de emissão de Debêntures, das Notas Promissórias emitidas em Novembro de 2004 pela Telesp Celular Participações S.A. as quais venciam em Maio deste ano. Em 30 de junho de 2005 o endividamento líquido de curto prazo consolidado totalizava o montante de R\$ 923 milhões, confortavelmente cobertos com a geração de caixa operacional da empresa.



CAPEX - TCP

	2 T 05	1 T 05	2 T 04	Acumulado	
				2005	2004
Rede	164,6	303,0	229,9	467,6	267,8
Tecnologia/Sist. Informação	48,6	64,2	76,4	112,8	107,9
Outros	77,7	43,7	36,8	121,4	72,9
Total	290,9	410,9	343,1	701,8	448,6
Percentual da Receita Líquida	15,0%	24,4%	18,7%	19,4%	12,6%

Investimentos (Capex)

Os investimentos realizados no trimestre foram de R\$ 290,9 milhões. Os investimentos devem-se principalmente aos seguintes fatores: (i) migração mais acelerada de tecnologia TDMA para CDMA, acompanhando desta forma as operadoras concorrentes, 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.

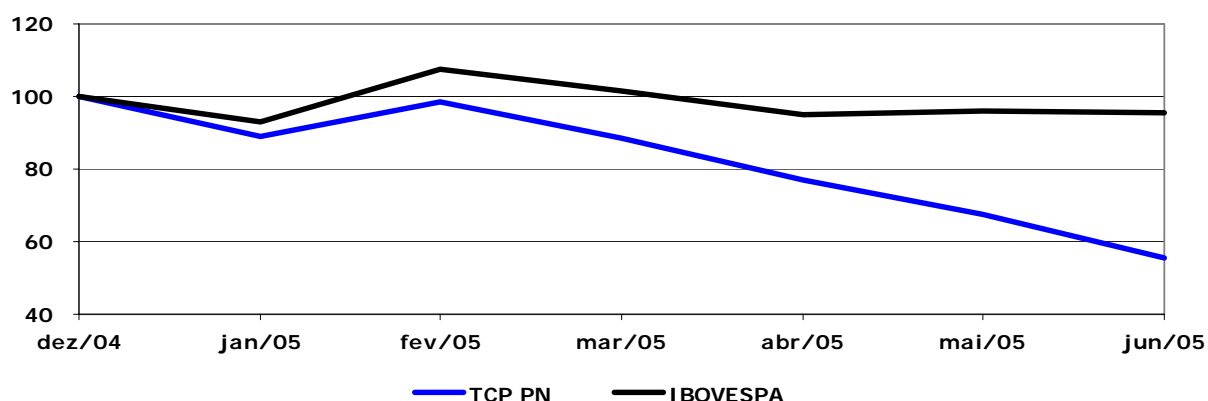
Fluxo de Caixa Operacional

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\$ 125,7 milhões no trimestre e R\$ 389,7 milhões no semestre.

Mercado de Capitais

Durante o 2T05 as ações ordinárias (ON) e preferenciais (PN) da TCP desvalorizaram 30,7% e 37,7%, respectivamente, enquanto o índice Bovespa obteve perda de 5,9%. Entre abril e junho de 2005, as ações PN da Companhia, tiveram presença em 100% dos pregões, com um volume financeiro médio diário negociado de R\$ 12,4 milhões. Ao final do 2T05, as ações ON e PN fecharam cotadas em R\$ 8,55 e R\$ 9,94, respectivamente.

Os ADRs nível II da TCP apresentaram uma queda de 28,6% durante o trimestre, ante uma desvalorização de 2,2% no índice *Dow Jones*. O volume médio diário negociado na NYSE durante o 2T05 foi de US\$ 5,4 milhões. Os ADRs da TCP encerraram o trimestre cotados em US\$ 4,27.

Evolução Mensal Ações
Base 100 = 30/dez/2004

Grupamento de Ações

A Companhia finalizou em junho a operação de Grupamento de Ações na proporção de 2.500 (duas mil e quinhentas) ações para 1 (uma) ação da respectiva espécie aprovado em Assembléia Geral Extraordinária. Após tal operação, a TCP passou a ser negociada na Bolsa de Valores de São Paulo por ação e não mais por lote de mil ações. Desta forma, a nova composição do capital social da Companhia ficou sendo de 633.025.410 ações nominativas escriturais, sem valor nominal, sendo 221.158.772 ações ordinárias e 411.866.638 ações preferenciais.

Aumento de Capital O Conselho de Administração da TCP aprovou em 28 de junho de 2005 o aumento de capital social em decorrência de processo de reestruturação societária, concluída em AGE de 14 de janeiro de 2000, envolvendo a sociedade e suas controladas e controladoras. A amortização do ágio resultante do processo de reestruturação societária resultou em benefício fiscal de R\$ 242.595.157,06 (duzentos e quarenta e dois milhões, quinhentos e noventa e cinco mil, cento e cinquenta e sete reais e seis centavos) sendo R\$ 120.850.877,93 referente ao exercício de 2004 e R\$ 121.744.279,13 créditos remanescentes de exercícios anteriores, com emissão de 29.298.932 novas ações ordinárias, garantido o direito de preferência previsto no artigo 171 da Lei nº 6.404/76, sendo que os recursos decorrentes de eventuais exercícios do direito de preferência deverão ser creditados à sociedade Portelcom Participações Ltda. O valor de emissão de R\$ 8,28 (oito reais e vinte e oito centavos) por ação ordinária corresponde a 90% da média ponderada das cotações do mercado principal dos 30 pregões da Bovespa, compreendidos entre 16 de maio a 27 de junho de 2005, inclusive. O prazo para exercício do direito de preferência é de 29 de junho a 28 de julho de 2005.

Responsabilidade Social

- Em abril, o Instituto VIVO formalizou parceria de quatro anos com o Parque Nacional do Iguaçu, localizado no Estado do Paraná, por meio de um convênio assinado com o Instituto Brasileiro de Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (Ibama), que irá contribuir para o desenvolvimento das atividades da Escola Parque, Escola de Educação Ambiental do IBAMA/Parque Nacional do Iguaçu. A Escola Parque atendeu cerca de 24 mil pessoas no ano passado.
- O Dia Mundial do Meio Ambiente, em maio foi comemorado pela VIVO com atividades em todo o país por meio de debates, congressos, encontros, atividades lúdicas e palestras. A VIVO, preocupada com essa tendência mundial, apresenta, em suas regionais, uma programação variada para promover a reflexão sobre a importância da aplicação da gestão ambiental no mundo dos negócios.
- Também em maio, teve início o Projeto MAM Educação, desenvolvido pelo Museu de Arte Moderna do Rio de Janeiro (MAM) com o apoio do Instituto VIVO. Com as ações educativas do MAM, o objetivo será aproximar o público da arte, por meio das "Visitas Guiadas". A meta é alcançar mais de mil pessoas por mês com o patrocínio do Instituto VIVO, especialmente alunos de instituições públicas de ensino.
- O Governo do Estado de São Paulo, o Instituto Ayrton Senna e o Instituto VIVO homenagearam dirigentes de ensino durante a apresentação dos resultados do "Programa SuperAção Jovem", desenvolvido pelo Instituto Ayrton Senna, em aliança com o Instituto VIVO. O encontro, promovido pela Secretaria de Estado de Educação, idealizadora do Programa Escola da Família, reuniu quase 2.400 diretores de escola e dirigentes de ensino envolvidos na implantação do "SuperAção".



**Principais
Premiações,
Reconhecimentos
e Eventos**

- A VIVO recebeu em maio os prêmios Top de Marketing 2005 da Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing do Brasil – ADVB pelos cases “Vivo Encontra: uma inovação exclusiva da Vivo” e “Vivo e Gisele Bundchen – o encontro da maior *Top Model* com a operadora Top do Brasil”.
- A VIVO conquistou o Prêmio Consumidor Moderno de Excelência em Serviços ao Cliente 2005, concedido pela revista Consumidor Moderno, que comemorou seu 10º aniversário, promovendo a entrega do Prêmio.
- A VIVO foi selecionada entre as dez melhores operadoras de telecomunicações da América Latina segundo um estudo realizado por analistas das consultorias Yankee Group, Pyramid Research, Frost & Sullivan, Competitive Intelligence Unit e IDC e publicado pela revista “Frecuencia Latinoamérica”. O comitê avaliador levou em conta os melhores desempenhos em aspectos como serviços corporativos, serviços de dados, qualidade de serviço, inovação tecnológica e rentabilidade. Além disso, o estudo levou em consideração o desempenho das companhias de todas as categorias de telecomunicações, e não somente as de telefonia móvel. A análise do júri destaca a VIVO na categoria de serviços de dados pelo desenvolvimento trazido com a rede CDMA 1x EVDO; bem como por ser a operadora brasileira mais comprometida com a inovação tecnológica como estratégia para consolidar sua liderança frente à concorrência, com exemplos de serviços como VIVO Agenda.



BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO DA TCP

R\$ milhões

ATIVO	30/jun/05	31/mar/05
Circulante	4.267,3	4.271,6
Caixa e Bancos	61,6	39,3
Aplicações	1.057,5	938,8
Contas a receber, líquida	1.552,6	1.518,2
Estoques	335,4	382,8
Adiantamento a fornecedores	37,2	41,9
Tributos diferidos e a recuperar	832,6	901,0
Despesas antecipadas	265,9	325,0
Debentures	0,0	0,1
Outros ativos	124,5	124,5
Realizável a Longo Prazo	1.695,2	1.717,7
Operações com derivativos	305,1	385,5
Tributos diferidos e a recuperar	1.284,2	1.230,6
Despesas antecipadas	30,4	27,1
Outros ativos	75,5	74,5
Permanente	7.835,0	7.923,3
Investimentos	1.862,9	1.960,2
Imobilizado	5.771,4	5.750,7
Diferido	200,7	212,4
Total do Ativo	13.797,5	13.912,6
PASSIVO		
Circulante	4.262,0	5.442,5
Fornecedores e Consignações	1.408,4	1.338,2
Pessoal, encargos e benefícios	66,9	74,0
Impostos, taxas e contribuições	329,4	302,2
Juros sobre o capital próprio	81,2	82,3
Empréstimos e financiamento	1.623,9	3.140,2
Provisão para contingências	139,8	130,1
Operações com derivativos	418,7	272,6
Outras obrigações	193,7	102,9
Exigível a Longo Prazo	3.972,0	2.658,0
Empréstimos e financiamento	3.255,6	2.075,0
Provisão para contingências	207,6	202,6
Impostos, taxas e contribuições	176,3	185,1
Operações com derivativos	293,3	155,9
Outras obrigações	39,2	39,4
Participação dos Minoritários	1.032,2	1.002,3
Patrimônio Líquido	4.531,0	4.809,5
Recursos Capitalizáveis	0,3	0,3
Total do Passivo	13.797,5	13.912,6



DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO CONSOLIDADO - TCP

R\$ milhões	Legislação Societária						Acumulado em:		
	2 T 05	1 T 05	Δ%	2 T 04	Δ%	2005	2004	Δ%	
Receita Bruta	2.641,2	2.272,6	16,2%	2.416,2	9,3%	4.913,8	4.680,1	5,0%	
Receita de serviços	2.062,1	1.936,4	6,5%	1.936,6	6,5%	3.998,5	3.802,9	5,1%	
Deduções - Impostos e outros	(466,9)	(432,5)	8,0%	(392,4)	19,0%	(899,4)	(786,2)	14,4%	
Receita de aparelhos	579,1	336,2	72,2%	479,6	20,7%	915,3	877,2	4,3%	
Deduções - Impostos e outros	(231,7)	(155,9)	48,6%	(184,4)	25,7%	(387,6)	(336,0)	15,4%	
Receita Líquida	1.942,6	1.684,2	15,3%	1.839,4	5,6%	3.626,8	3.557,9	1,9%	
Receita de serviços	1.595,2	1.503,9	6,1%	1.544,2	3,3%	3.099,1	3.016,7	2,7%	
Assinatura e Utilização	728,9	672,3	8,4%	706,0	3,2%	1.401,2	1.336,8	4,8%	
Uso de rede	748,2	712,6	5,0%	741,7	0,9%	1.460,8	1.478,6	-1,2%	
Outros serviços	118,1	119,0	-0,8%	96,5	22,4%	237,1	201,3	17,8%	
Receita de aparelhos	347,4	180,3	92,7%	295,2	17,7%	527,7	541,2	-2,5%	
Custos Operacionais	(1.526,0)	(1.009,3)	51,2%	(1.194,3)	27,8%	(2.535,3)	(2.214,8)	14,5%	
Pessoal	(99,4)	(100,6)	-1,2%	(91,7)	8,4%	(200,0)	(180,9)	10,6%	
Custo dos serviços prestados	(245,5)	(227,4)	8,0%	(206,9)	18,7%	(472,9)	(406,1)	16,4%	
Meios de conexão	(35,5)	(36,3)	-2,2%	(28,8)	23,3%	(71,8)	(61,9)	16,0%	
Interconexão	(47,2)	(37,2)	26,9%	(59,3)	-20,4%	(84,4)	(111,4)	-24,2%	
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(21,0)	(23,3)	-9,9%	(25,1)	-16,3%	(44,3)	(49,7)	-10,9%	
Fistel e outras taxas e contribuições	(84,1)	(82,1)	2,4%	(46,4)	81,3%	(166,2)	(91,3)	82,0%	
Serviços de terceiros	(55,0)	(47,8)	15,1%	(45,6)	20,6%	(102,8)	(88,1)	16,7%	
Outros	(2,7)	(0,7)	285,7%	(1,7)	58,8%	(3,4)	(3,7)	-8,1%	
Custo das Mercadorias Vendidas	(539,4)	(266,8)	102,2%	(422,8)	27,6%	(806,2)	(764,6)	5,4%	
Despesas de Comercialização dos Serviços	(576,2)	(359,7)	60,2%	(353,0)	63,2%	(935,9)	(666,9)	40,3%	
Provisão para devedores duvidosos	(88,5)	(52,9)	67,3%	(45,0)	96,7%	(141,4)	(79,0)	79,0%	
Serviços de terceiros	(431,0)	(275,4)	56,5%	(285,8)	50,8%	(706,4)	(538,8)	31,1%	
Outros	(56,7)	(31,4)	80,6%	(22,2)	155,4%	(88,1)	(49,1)	79,4%	
Despesas Gerais e Administrativas	(81,3)	(75,6)	7,5%	(118,5)	-31,4%	(156,9)	(200,7)	-21,8%	
Outras receitas (despesas) operacionais	15,8	20,8	-24,0%	(1,4)	n.d.	36,6	4,4	731,8%	
EBITDA	416,6	674,9	-38,3%	645,1	-35,4%	1.091,5	1.343,1	-18,7%	
Margem EBITDA %	21,4%	40,1%	-18,7 p.p.	35,1%	-13,7 p.p.	30,1%	37,7%	-7,6 p.p.	
Depreciação e Amortizações	(368,4)	(360,6)	2,2%	(299,5)	23,0%	(729,0)	(594,2)	22,7%	
EBIT	48,2	314,3	-84,7%	345,6	-86,1%	362,5	748,9	-51,6%	
Resultado financeiro líquido	(242,5)	(222,3)	9,1%	(281,9)	-14,0%	(464,8)	(500,7)	-7,2%	
Receitas Financeiras	450,6	80,8	457,7%	112,2	301,6%	531,4	250,4	112,2%	
Variação cambial	376,5	20,0	1782,5%	74,0	408,8%	396,5	171,2	131,6%	
Outras receitas financeiras	73,9	59,5	24,2%	98,6	-25,1%	133,4	138,7	-3,8%	
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	0,2	1,3	-84,6%	(60,4)	n.d.	1,5	(59,5)	n.d.	
Despesas Financeiras	(693,1)	(303,1)	128,6%	(394,1)	75,9%	(996,2)	(751,1)	32,6%	
Variação cambial	2,1	(38,1)	n.d.	(402,7)	n.d.	(36,0)	(501,1)	-92,8%	
Outras despesas financeiras	(150,1)	(146,5)	2,4%	(179,9)	-16,6%	(296,6)	(339,7)	-12,7%	
Perdas/Ganhos com derivativos	(545,1)	(118,5)	360,0%	188,5	n.d.	(663,6)	89,7	n.d.	
Receitas/despesas não operacionais	2,8	2,9	-3,4%	0,2	1300,0%	5,7	0,7	714,3%	
Impostos	(57,1)	(133,7)	-57,3%	(33,4)	71,0%	(190,8)	(181,8)	5,0%	
Participação dos minoritários	(29,9)	(59,2)	-49,5%	(97,8)	-69,4%	(89,1)	(169,7)	-47,5%	
Prejuízo do período	(278,5)	(98,0)	184,1%	(67,3)	313,8%	(376,5)	(102,6)	267,0%	



DESEMPENHO OPERACIONAL - TELESP CELULAR S.A.

	2 T 05	1 T 05	Δ%	2 T 04	Δ%
Total de assinantes (mil)	9.732	9.255	5,2%	8.500	14,5%
Pós Pago	1.662	1.618	2,7%	1.536	8,2%
Pré Pago	8.070	7.637	5,7%	6.964	15,9%
Market Share (*)	51,3%	53,5%	-2,2 p.p.	59,5%	-8,2 p.p.
Adições líquidas (mil)	476	24	1883,3%	530	-10,2%
Pós Pago	43	8	437,5%	45	-4,4%
Pré Pago	433	16	2606,3%	485	-10,7%
Market Share de adições líquidas (*)	28,5%	4,3%	24,2 p.p.	40,0%	-11,5 p.p.
Penetração do mercado (*)	47,0%	43,0%	4,0 p.p.	36,4%	10,6 p.p.
SAC (R\$)	163	143	14,2%	148	10,3%
Churn mensal	1,5%	1,7%	-0,2 p.p.	1,6%	-0,1 p.p.
ARPU (em R\$/mês)	32,4	31,4	3,2%	37,2	-12,9%
Pós Pago	96,1	88,0	9,2%	99,9	-3,8%
Pré Pago	18,5	18,7	-1,1%	22,2	-16,7%
MOU Total (minutos)	83	84	-1,2%	94	-11,7%
Pós Pago	243	227	7,0%	247	-1,6%
Pré Pago	49	53	-7,5%	59	-16,9%
Empregados	2.417	2.458	-1,7%	2.212	9,3%
Produtividade (cliente/empregado)	4.026	3.765	6,9%	3.843	4,8%

(*) fonte Anatel

Destaques Operacionais da Telesp Celular (TC)

- Manutenção da liderança com o aumento da **base de clientes** de 14,5% em relação ao 2T04, alcançando 9.732 mil clientes, apesar da forte competição no mercado de telefonia celular. É importante destacar ainda os critérios de apuração conservadores da organização.
- O total de **adições líquidas** no trimestre cresceram fortemente comparado com o 1T05, refletindo o resultado das ações comerciais da Companhia, especialmente no segmento pós pago. A participação de adições líquidas no 2T05 foi de 28,5%, ou 24,2 p.p. acima da registrada no trimestre anterior, em um ambiente de acirrada competição.
- Incremento de 14,2% no **SAC** quando comparado ao 1T05, em consequência da forte competição registrada no mercado com as campanhas do dia das mães e dos namorados e da redução do valor das “barreiras de entrada” praticadas no período.
- O **Churn** registrado no trimestre de 1,5% mostra uma redução de 0,2 p.p. em relação ao trimestre anterior e reafirma o esforço dedicado à fidelização dos clientes, em um ambiente de forte competição.
- O **ARPU blended** no valor de R\$ 32,4, apresentou elevação de 3,2% em relação ao 1T05, basicamente pelo crescimento do ARPU pós pago que registrou incremento de 9,2%, refletindo o aumento da base de clientes pós pago e o maior número de dias úteis. Já a variação ano a ano, deve-se ao efeito de mix de clientes, queda no ARPU entrante devido entre outros fatores, a migração do tráfego entrante de fixo-móvel para móvel-móvel, além do efeito *Bill & Keep* e dos efeitos dos programas de adequação de perfil (*right planning*) efetivados na base pós pago.
- O **MOU pós pago** aumentou 7,0% na comparação com o 1T05, refletindo principalmente o incremento do MOU entrante e sainte da base pós pago. O MOU Total foi impactado pela mudança ocorrida no mix.
- A melhora da **produtividade** da operação pode ser medida pelo aumento no 2T05 de 6,9% e de 4,8% em relação ao 1T05 e 2T04, respectivamente, demonstrando o ganho de eficiência obtido pela operadora.



DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO - TELESP CELULAR S.A.
Legislação Societária

R\$ milhões	2 T 05	1 T 05	Δ%	2 T 04	Δ%	Acumulado em:		
						2005	2004	Δ%
Receita bruta	1.548,2	1.319,7	17,3%	1.409,1	9,9%	2.867,9	2.821,7	1,6%
Receita de serviços	1.176,6	1.102,9	6,7%	1.131,8	4,0%	2.279,5	2.283,1	-0,2%
Deduções - Impostos e outros	(255,0)	(233,2)	9,3%	(213,3)	19,5%	(488,2)	(446,5)	9,3%
Receita de aparelhos	371,6	216,8	71,4%	277,3	34,0%	588,4	538,6	9,2%
Deduções - Impostos e outros	(164,5)	(114,1)	44,2%	(117,3)	40,2%	(278,6)	(230,2)	21,0%
Receita Líquida	1.128,7	972,4	16,1%	1.078,5	4,7%	2.101,1	2.145,0	-2,0%
Receita de serviços	921,6	869,7	6,0%	918,5	0,3%	1.791,3	1.836,6	-2,5%
Assinatura e Utilização	396,1	370,0	7,1%	408,4	-3,0%	766,1	798,8	-4,1%
Uso de rede	463,8	435,4	6,5%	449,9	3,1%	899,2	912,9	-1,5%
Outros serviços	61,7	64,3	-4,0%	60,2	2,5%	126,0	124,9	0,9%
Receita de aparelhos	207,1	102,7	101,7%	160,0	29,4%	309,8	308,4	0,5%
Custos Operacionais	(883,0)	(569,5)	55,0%	(704,7)	25,3%	(1.452,5)	(1.304,5)	11,3%
Pessoal	(48,7)	(50,9)	-4,3%	(47,5)	2,5%	(99,6)	(92,2)	8,0%
Custo dos serviços prestados	(133,9)	(132,2)	1,3%	(133,8)	0,1%	(266,1)	(261,1)	1,9%
Meios de conexão	(19,1)	(23,0)	-17,0%	(17,9)	6,7%	(42,1)	(36,7)	14,7%
Interconexão	(26,1)	(19,5)	33,8%	(32,2)	-18,9%	(45,6)	(59,5)	-23,4%
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(15,5)	(16,2)	-4,3%	(18,6)	-16,7%	(31,7)	(36,6)	-13,4%
Fistel e outras taxas e contribuições	(43,0)	(42,2)	1,9%	(34,7)	23,9%	(85,2)	(69,7)	22,2%
Serviços de terceiros	(30,1)	(30,8)	-2,3%	(29,7)	1,3%	(60,9)	(57,2)	6,5%
Outros	(0,1)	(0,5)	-80,0%	(0,7)	-85,7%	(0,6)	(1,4)	-57,1%
Custo das Mercadorias Vendidas	(292,0)	(142,5)	104,9%	(222,6)	31,2%	(434,5)	(410,7)	5,8%
Despesas de Comercialização dos Serviços	(367,5)	(211,8)	73,5%	(212,8)	72,7%	(579,3)	(394,1)	47,0%
Provisão para devedores duvidosos	(47,8)	(28,0)	70,7%	(27,3)	75,1%	(75,8)	(45,5)	66,6%
Serviços de terceiros	(279,1)	(161,5)	72,8%	(168,1)	66,0%	(440,6)	(314,0)	40,3%
Outros	(40,6)	(22,3)	82,1%	(17,4)	133,3%	(62,9)	(34,6)	81,8%
Despesas Gerais e Administrativas	(49,8)	(46,7)	6,6%	(92,0)	-45,9%	(96,5)	(152,6)	-36,8%
Outras receitas (despesas) operacionais	8,9	14,6	-39,0%	4,0	122,5%	23,5	6,2	279,0%
EBITDA	245,7	402,9	-39,0%	373,8	-34,3%	648,6	840,5	-22,8%
Margem EBITDA %	21,8%	41,4%	-19,7 p.p.	34,7%	-12,9 p.p.	30,9%	39,2%	-8,3 p.p.
Depreciação e Amortizações	(154,6)	(149,6)	3,3%	(142,0)	8,9%	(304,2)	(280,7)	8,4%
EBIT	91,1	253,3	-64,0%	231,8	-60,7%	344,4	559,8	-38,5%
Resultado financeiro líquido	(102,4)	(80,7)	26,9%	(68,9)	48,6%	(183,1)	(117,3)	56,1%
Receitas Financeiras	201,9	18,0	1021,7%	13,9	1352,5%	219,9	55,6	295,5%
Variação cambial	194,6	13,0	1396,9%	9,7	1906,2%	207,6	34,9	494,8%
Outras receitas financeiras	7,1	5,3	34,0%	15,5	-54,2%	12,4	33,6	-63,1%
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	0,2	(0,3)	n.d.	(11,3)	n.d.	(0,1)	(12,9)	-99,2%
Despesas Financeiras	(304,3)	(98,7)	208,3%	(82,8)	267,5%	(403,0)	(172,9)	133,1%
Variação cambial	4,7	(10,9)	n.d.	(74,4)	n.d.	(6,2)	(97,8)	-93,7%
Outras despesas financeiras	(37,3)	(37,8)	-1,3%	(37,2)	0,3%	(75,1)	(82,6)	-9,1%
Perdas/Ganhos com derivativos	(271,7)	(50,0)	443,4%	28,8	n.d.	(321,7)	7,5	n.d.
Receitas/despesas não operacionais	0,8	1,9	-57,9%	(0,7)	n.d.	2,7	(0,6)	n.d.
Impostos	(12,5)	(60,4)	-79,3%	37,4	n.d.	(72,9)	(57,8)	26,1%
Lucro do período	(23,0)	114,1	n.d.	199,6	n.d.	91,1	384,1	-76,3%



DESEMPENHO OPERACIONAL - GLOBAL TELECOM S.A

	2 T 05	1 T 05	Δ%	2 T 04	Δ%
Total de assinantes (mil)	2.783	2.646	5,2%	2.129	30,7%
Pós Pago	329	307	7,2%	272	21,0%
Pré Pago	2.454	2.339	4,9%	1.857	32,1%
Market Share (*)	37,7%	39,5%	-1,8 p.p.	44,4%	-6,7 p.p.
Adições líquidas (mil)	137	68	101,5%	256	-46,5%
Pós Pago	22	10	120,0%	3	633,3%
Pré Pago	115	58	98,3%	253	-54,5%
Market Share de adições líquidas (*)	20,3%	14,7%	5,6 p.p.	44,5%	-24,2 p.p.
Penetração do mercado (*)	45,8%	41,8%	4,0 p.p.	30,5%	15,3 p.p.
SAC (R\$)	146	130	12,4%	131	11,5%
Churn mensal	1,4%	1,3%	0,1 p.p.	0,9%	0,5 p.p.
ARPU (em R\$/mês)	21,4	21,6	-0,9%	25,5	-16,1%
Pós Pago	74,8	79,3	-5,7%	70,9	5,5%
Pré Pago	13,9	13,0	6,9%	17,4	-20,1%
MOU Total (minutos)	59	64	-7,8%	76	-22,4%
Pós Pago	171	151	13,2%	154	11,0%
Pré Pago	43	50	-14,0%	62	-30,6%
Empregados	384	409	-6,1%	425	-9,6%
Produtividade (cliente/empregado)	7.247	6.469	12,0%	5.009	44,7%

(*) fonte Anatel

Destaques da Global Telecom (GT)

- Aumento da **base de clientes** de 30,7% em relação ao 2T04 e 5,2% comparado com o 1T05, alcançando 2.783 mil clientes. A **participação de adições líquidas** no 2T05 foi de 20,3%, em um ambiente fortemente competitivo. É importante destacar ainda os critérios de apuração conservadores da organização.
- Melhor **EBITDA** e margem na comparação entre o 2T05 e 2T04 e entre os acumulados de 2005 e 2004.
- O **SAC** registrou um incremento de 12,4%, comparado com o 1T05, pela maior pressão com subsídios, comissões e publicidade, motivados pela acirrada concorrência e da redução do valor das “barreiras de entrada” praticadas no período.
- **Churn** de 1,4%, praticamente estável em relação ao trimestre anterior, resultado das campanhas de fidelização desenvolvidas em um ambiente de forte competição e crescente pressão pela conquista de novos clientes.
- O **ARPU blended** no valor de R\$ 21,4, manteve-se estável em relação ao 1T05. Já a variação ano a ano, deve-se ao efeito de mix de clientes, queda no ARPU entrante, devido entre outros fatores, a migração do tráfego entrante de fixo-móvel para móvel-móvel, além do efeito *Bill & Keep* e dos efeitos dos programas de adequação de perfil (*right planning*) efetivados na base pós pago.
- O **MOU pós pago** cresceu 13,2% e 11,0% comparado com o 1T05 e 2T04, respectivamente, causado pelo incremento do MOU entrante da base pós pago e pelo aumento da base de clientes pós pago. O MOU total foi impactado pela mudança ocorrida no mix.
- A melhora da produtividade da operação pode ser medida pelo aumento no 2T05 de 12,0% e de 44,7% em relação ao 1T05 e 2T04, respectivamente, demonstrando o ganho de eficiência obtido pela operadora.



DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO - GLOBAL TELECOM S.A.
Legislação Societária

R\$ milhões	2 T 05	1 T 05	Δ%	2 T 04	Δ%	Acumulado em:		
						2005	2004	Δ%
Receita bruta	285,9	251,6	13,6%	266,5	7,3%	537,5	498,2	7,9%
Receita de serviços	223,6	216,0	3,5%	191,4	16,8%	439,6	371,1	18,5%
Deduções - Impostos e outros	(48,4)	(46,8)	3,4%	(38,4)	26,0%	(95,2)	(68,1)	39,8%
Receita de aparelhos	62,3	35,6	75,0%	75,1	-17,0%	97,9	127,1	-23,0%
Deduções - Impostos e outros	(23,0)	(16,1)	42,9%	(28,2)	-18,4%	(39,1)	(40,8)	-4,2%
Receita Líquida	214,5	188,7	13,7%	199,9	7,3%	403,2	389,3	3,6%
Receita de serviços	175,2	169,2	3,5%	153,0	14,5%	344,4	303,0	13,7%
Assinatura e Utilização	72,2	72,6	-0,6%	61,5	17,4%	144,8	120,2	20,5%
Uso de rede	82,9	78,8	5,2%	81,5	1,7%	161,7	161,2	0,3%
Outros serviços	20,1	17,8	12,9%	10,0	101,0%	37,9	21,6	75,5%
Receita de aparelhos	39,3	19,5	101,5%	46,9	-16,2%	58,8	86,3	-31,9%
Custos Operacionais	(170,5)	(134,8)	26,5%	(171,5)	-0,6%	(305,3)	(319,3)	-4,4%
Pessoal	(11,3)	(11,4)	-0,9%	(10,1)	11,9%	(22,7)	(20,0)	13,5%
Custo dos serviços prestados	(35,7)	(35,7)	0,0%	(27,9)	28,0%	(71,4)	(55,8)	28,0%
Meios de conexão	(6,3)	(6,3)	0,0%	(4,8)	31,3%	(12,6)	(10,7)	17,8%
Interconexão	(5,0)	(5,2)	-3,8%	(4,7)	6,4%	(10,2)	(9,1)	12,1%
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(3,6)	(3,8)	-5,3%	(2,3)	56,5%	(7,4)	(4,6)	60,9%
Fistel e outras taxas e contribuições	(13,7)	(13,7)	0,0%	(9,4)	45,7%	(27,4)	(18,3)	49,7%
Serviços de terceiros	(7,0)	(6,4)	9,4%	(6,6)	6,1%	(13,4)	(13,0)	3,1%
Outros	(0,1)	(0,3)	-66,7%	(0,1)	0,0%	(0,4)	(0,1)	300,0%
Custo das Mercadorias Vendidas	(61,0)	(30,0)	103,3%	(71,1)	-14,2%	(91,0)	(131,0)	-30,5%
Despesas de Comercialização dos Serviços	(60,0)	(53,7)	11,7%	(56,5)	6,2%	(113,7)	(101,3)	12,2%
Provisão para devedores duvidosos	(3,3)	(6,9)	-52,2%	(8,3)	-60,2%	(10,2)	(7,4)	37,8%
Serviços de terceiros	(52,3)	(42,5)	23,1%	(48,5)	7,8%	(94,8)	(89,1)	6,4%
Outros	(4,4)	(4,3)	2,3%	0,3	n.d.	(8,7)	(4,8)	81,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(5,0)	(5,6)	-10,7%	(4,7)	6,4%	(10,6)	(8,9)	19,1%
Outras receitas (despesas) operacionais	2,5	1,6	56,3%	(1,2)	n.d.	4,1	(2,3)	n.d.
EBITDA	44,0	53,9	-18,4%	28,4	54,9%	97,9	70,0	39,9%
Margem EBITDA %	20,5%	28,6%	-8,1 p.p.	14,2%	6,3 p.p.	24,3%	18,0%	6,3 p.p.
Depreciação e Amortizações	(62,3)	(61,6)	1,1%	(60,2)	3,5%	(123,9)	(121,4)	2,1%
EBIT	(18,3)	(7,7)	137,7%	(31,8)	-42,5%	(26,0)	(51,4)	-49,4%
Resultado financeiro líquido	(26,2)	(26,3)	-0,4%	(36,8)	-28,8%	(52,5)	(70,6)	-25,6%
Receitas Financeiras	24,1	4,0	502,5%	2,2	995,5%	28,1	7,5	274,7%
Variação cambial	21,4	0,2	10600,0%	0,5	4180,0%	21,6	0,5	4220,0%
Outras receitas financeiras	2,7	3,8	-28,9%	2,2	22,7%	6,5	5,9	10,2%
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	0,0	0,0	n.d.	(0,5)	-100,0%	0,0	1,1	n.d.
Despesas Financeiras	(50,3)	(30,3)	66,0%	(39,0)	29,0%	(80,6)	(78,1)	3,2%
Variação cambial	(5,6)	(15,5)	-63,9%	(7,3)	-23,3%	(21,1)	(7,3)	189,0%
Outras despesas financeiras	(11,5)	(9,0)	27,8%	(33,3)	-65,5%	(20,5)	(71,0)	-71,1%
Perdas/Ganhos com derivativos	(33,2)	(5,8)	472,4%	1,6	n.d.	(39,0)	0,2	n.d.
Receitas/despesas não operacionais	(0,3)	0,3	n.d.	0,0	n.d.	0,0	0,2	n.d.
Impostos	(9,5)	(9,6)	-1,0%	0,0	n.d.	(19,1)	0,0	n.d.
Prejuízo do período	(54,3)	(43,3)	25,4%	(68,6)	-20,8%	(97,6)	(121,8)	-19,9%



DESEMPENHO OPERACIONAL CONSOLIDADO - TELE CENTRO OESTE PARTICIPAÇÕES S.A

	2 T 05	1 T 05	Δ%	2 T 04	Δ%
Total de assinantes (mil)	6.486	6.047	7,3%	4.901	32,3%
Pós Pago	978	949	3,1%	945	3,5%
Pré Pago	5.508	5.098	8,0%	3.956	39,2%
Market Share (*)	49,0%	50,2%	-1,2 p.p.	55,0%	-6,0 p.p.
Adições líquidas (mil)	438	227	93,0%	449	-2,4%
Pós Pago	28	4	600,0%	(9)	-411,1%
Pré Pago	410	223	83,9%	458	-10,5%
Market Share de adições líquidas (*)	36,7%	32,0%	4,7 p.p.	48,7%	-12,0 p.p.
Penetração do mercado (*)	39,3%	35,9%	3,4 p.p.	27,4%	11,9 p.p.
SAC (R\$)	158	114	38,6%	95	66,3%
Churn mensal	1,5%	1,3%	0,3 p.p.	2,0%	-0,5 p.p.
ARPU (em R\$/mês)	26,4	26,2	0,8%	33,7	-21,7%
Pós Pago	80,3	76,6	4,8%	86,9	-7,6%
Pré Pago	14,1	14,6	-3,4%	18,3	-23,0%
MOU Total (minutos)	74	79	-6,3%	91	-18,7%
Pós Pago	213	205	3,9%	207	2,9%
Pré Pago	46	52	-11,5%	59	-22,0%
Empregados	1.284	1.330	-3,5%	1.437	-10,6%
Produtividade (cliente/empregado)	5.051	4.547	11,1%	3.411	48,1%

(*) fonte Anatel

Destaques Operacionais da Tele Centro Oeste (TCO) Consolidado

- Manutenção da liderança com o aumento da **base de clientes** de 32,3% nos últimos 12 meses, em um ambiente de forte competição. É importante destacar ainda os critérios de apuração conservadores da organização.
- As **adições líquidas** somaram 438 mil clientes, participação de 36,7%, mantendo a liderança com um **market share** de 49,0% no 2T05, num período de forte atividade comercial no mercado de telefonia celular.
- O **SAC** aumentou 38,6% na comparação entre o 2T05 e o 1T05, em consequência da acirrada competição registrada e da redução do valor das “barreiras de entrada” praticadas no período, em um mercado que conta com 4 operadoras.
- O **Churn** de 1,5% registrou uma queda de 0,5 ponto percentual na comparação com o 2T04, confirmando assim o resultado das práticas comerciais adotadas, como por exemplo, a oferta de diversos planos para fidelização dos clientes.
- O **ARPU blended** no valor de R\$ 26,4, apresentou aumento de 0,8% em relação ao 1T05, basicamente devido ao crescimento do ARPU pós pago que obteve incremento de 4,8%, bem como uma elevação do ARPU sainte da base de clientes pós pago. Já a variação ano a ano, mostra uma queda que decorre do efeito de mix de clientes, queda no ARPU entrante, devido entre outros fatores a migração do tráfego entrante de fixo-móvel para móvel-móvel, além do efeito *Bill & Keep* parcial e de programas de adequação de perfil (*right planning*) efetivados na base pós pago.
- O **MOU pós pago** aumentou 2,9% e 3,9% em relação ao 2T04 e 1T05 respectivamente, causado pelo incremento do MOU entrante da base pós pago. Por outro lado, o MOU Total foi impactado pela mudança ocorrida no mix, uma vez que o MOU pré pago, é impactado pela redução trafego entrante fixo-móvel.
- O aumento da eficiência da operação pode ser medida pelo crescimento da **produtividade** de 48,1% e de 11,1% em relação ao 2T04 e 1T05, respectivamente, devido à contínua busca de sinergias, integração e racionalização organizacionais e de processos.



DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO - TELE CENTRO OESTE PARTICIPAÇÕES S.A.

R\$ milhões	Legislação Societária						Acumulado em:		
	2 T 05	1 T 05	Δ%	2 T 04	Δ%	2005	2004	Δ%	
Receita Bruta	807,1	701,3	15,1%	740,6	9,0%	1.508,4	1.360,2	10,9%	
Receita de serviços	661,9	617,5	7,2%	613,4	7,9%	1.279,4	1.148,7	11,4%	
Deduções - Impostos e outros	(163,5)	(152,4)	7,3%	(140,7)	16,2%	(315,9)	(271,6)	16,3%	
Receita de aparelhos	145,2	83,8	73,3%	127,2	14,2%	229,0	211,5	8,3%	
Deduções - Impostos e outros	(44,2)	(25,8)	71,3%	(38,9)	13,6%	(70,0)	(65,0)	7,7%	
Receita Líquida	599,4	523,1	14,6%	561,0	6,8%	1.122,5	1.023,6	9,7%	
Receita de serviços	498,4	465,1	7,2%	472,7	5,4%	963,5	877,1	9,9%	
Assinatura e Utilização	260,6	229,7	13,5%	236,1	10,4%	490,3	417,8	17,4%	
Uso de rede	201,5	198,4	1,6%	210,3	-4,2%	399,9	404,5	-1,1%	
Outros serviços	36,3	37,0	-1,9%	26,3	38,0%	73,3	54,8	33,8%	
Receita de aparelhos	101,0	58,0	74,1%	88,3	14,4%	159,0	146,5	8,5%	
Custos Operacionais	(470,8)	(301,7)	56,0%	(316,4)	48,8%	(772,5)	(585,9)	31,8%	
Pessoal	(38,4)	(37,3)	2,9%	(33,0)	16,4%	(75,7)	(66,7)	13,5%	
Custo dos serviços prestados	(75,9)	(59,6)	27,3%	(45,2)	67,9%	(135,5)	(89,2)	51,9%	
Meios de conexão	(10,1)	(7,0)	44,3%	(6,1)	65,6%	(17,1)	(14,5)	17,9%	
Interconexão	(16,1)	(12,5)	28,8%	(22,4)	-28,1%	(28,6)	(42,8)	-33,2%	
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(1,9)	(3,3)	-42,4%	(4,2)	-54,8%	(5,2)	(8,5)	-38,8%	
Fistel e outras taxas e contribuições	(27,4)	(26,2)	4,6%	(2,3)	1091,3%	(53,6)	(3,3)	1524,2%	
Serviços de terceiros	(17,9)	(10,6)	68,9%	(9,3)	92,5%	(28,5)	(17,9)	59,2%	
Outros	(2,5)	0,0	n.d.	(0,9)	177,8%	(2,5)	(2,2)	13,6%	
Custo das Mercadorias Vendidas	(186,4)	(94,2)	97,9%	(129,1)	44,4%	(280,6)	(222,9)	25,9%	
Despesas de Comercialização dos Serviços	(148,7)	(94,2)	57,9%	(83,7)	77,7%	(242,9)	(171,5)	41,6%	
Provisão para devedores duvidosos	(37,4)	(18,0)	107,8%	(9,4)	297,9%	(55,4)	(26,1)	112,3%	
Serviços de terceiros	(99,6)	(71,4)	39,5%	(69,2)	43,9%	(171,0)	(135,7)	26,0%	
Outros	(11,7)	(4,8)	143,8%	(5,1)	129,4%	(16,5)	(9,7)	70,1%	
Despesas Gerais e Administrativas	(25,9)	(21,6)	19,9%	(21,0)	23,3%	(47,5)	(37,4)	27,0%	
Outras receitas (despesas) operacionais	4,5	5,2	-13,5%	(4,4)	n.d.	9,7	1,8	438,9%	
EBITDA	128,6	221,4	-41,9%	244,6	-47,4%	350,0	437,7	-20,0%	
Margem EBITDA %	21,5%	42,3%	-20,9 p.p.	43,6%	-22,1 p.p.	31,2%	42,8%	-11,6 p.p.	
Depreciação e Amortizações	(64,1)	(60,5)	6,0%	(49,2)	30,3%	(124,6)	(100,2)	24,4%	
EBIT	64,5	160,9	-59,9%	195,4	-67,0%	225,4	337,5	-33,2%	
Resultado financeiro líquido	29,9	23,9	25,1%	14,0	113,6%	53,8	28,5	88,8%	
Receitas Financeiras	57,5	43,2	33,1%	46,1	24,7%	100,7	75,4	33,6%	
Variação cambial	8,4	0,0	n.d.	0,1	n.d.	8,4	0,1	n.d.	
Outras receitas financeiras	49,1	43,3	13,4%	51,6	-4,8%	92,4	85,7	7,8%	
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	0,0	(0,1)	n.d.	(5,6)	n.d.	(0,1)	(10,4)	-99,0%	
Despesas Financeiras	(27,6)	(19,3)	43,0%	(32,1)	-14,0%	(46,9)	(46,9)	0,0%	
Variação cambial	(3,3)	(4,8)	-31,3%	(19,3)	-82,9%	(8,1)	(26,4)	-69,3%	
Outras despesas financeiras	(12,1)	(12,4)	-2,4%	(12,8)	-5,5%	(24,5)	(26,8)	-8,6%	
Perdas/Ganhos com derivativos	(12,2)	(2,1)	481,0%	0,0	n.d.	(14,3)	6,3	n.d.	
Receitas/despesas não operacionais	2,3	0,7	228,6%	(0,1)	n.d.	3,0	(2,3)	n.d.	
Impostos	(35,1)	(63,7)	-44,9%	(70,8)	-50,4%	(98,8)	(124,0)	-20,3%	
Participação dos minoritários	0,0	0,0	n.d.	(1,5)	n.d.	0,0	(3,2)	n.d.	
Resultado do período	61,6	121,8	-49,4%	137,0	-55,0%	183,4	236,5	-22,5%	



TELECONFERÊNCIA – 2T05 (em inglês)

Webcast: www.vivo.com.br/ri

Data: 26 de junho de 2005 (terça-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 6277616

O replay da teleconferência pode ser acessado pelo telefone (+1 973) 341-3080 código: 6277616 ou em nosso site.

VIVO – Relações com Investidores

Charles E. Allen

Ana Beatriz Batalha

Antonio Sergio M. Botega

Carlos Alberto B. Lazar

Janaina São Felício

Mara Boaventura Dias

Maria Ednéia Pinto

Pedro Gomes de Souza

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.

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.

EBIT = Resultado operacional antes de juros e impostos.

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

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.

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.

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:

Adições brutas – total de novos clientes adquiridos no período.

Adições líquidas = adições brutas – baixas de clientes.

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.

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

Barreira de Entrada – valor do aparelho mais barato oferecido.

Clientes – número de linhas móveis em serviço.

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.

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.

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

Produtividade = número de clientes / empregados próprios.

Right Planning – Programa de adequação de perfil.

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

VC – Valores de comunicação, por minuto.

VC1 – Valores de comunicação entre Chamadas na mesma área de registro do assinante.

VC2 – Valores de comunicação entre Chamadas para fora da sua área e dentro do Estado.

VC3 – Valores de comunicação entre Chamadas para fora do Estado

VU-M – Valor de uso móvel da rede da Operadora de Celular que a Operadora de Telefonia Fixa paga para uma chamada de Fixo para Móvel (tarifa de interconexão).

