



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

Rio de Janeiro, Brasil – 26 de abril de 2004 – Tele Sudeste Celular Participações S.A. - TSD (BOVESPA: TSEP3 (ON); TSEP4 (PN); NYSE: TSD), anuncia hoje seus resultados consolidados do 1T04. As cotações de fechamento de 26 de abril de 2004 foram: **TSEP3**: R\$ 5,30 / 1.000 ações, **TSEP4**: R\$ 6,40 / 1.000 ações e **TSD**: US\$ 10.65 / ADR (1:5.000 ações PN). A TSD é a *holding* que detém 100% da Telerj Celular S.A. - Telerj e da Telest Celular S.A. - Telest, operadoras líderes em serviços de telecomunicações móveis no Rio de Janeiro e no Espírito Santo, respectivamente. Ela presta serviço numa área que representa aproximadamente 1% do território brasileiro, cuja população representa cerca de 10% da população brasileira.

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

DESTAQUES

Tele Sudeste Celular					
R\$ milhões	1T04	4T03	Δ%	1T03	Δ%
Receita Operacional Líquida	448,8	498,3	-9,9%	463,5	-3,2%
Receita líquida de serviços	395,7	411,4	-3,8%	416,3	-4,9%
Receita líquida de venda de aparelhos	53,1	86,9	-38,9%	47,2	12,5%
Total de Custos Operacionais	(280,2)	(320,5)	-12,6%	(295,7)	-5,2%
EBITDA	168,6	177,8	-5,2%	167,8	0,5%
Margem EBITDA (%)	37,6%	35,7%	1,9p.p.	36,2%	1,4p.p.
Depreciação e Amortização	(109,6)	(114,6)	-4,4%	(109,7)	-0,1%
EBIT	59,0	63,2	-6,6%	58,1	1,5%
Lucro Líquido	37,8	57,3	-34,0%	29,9	26,4%
Lucro por ação (R\$ por mil ações)	0,08	0,13	-38,5%	0,07	14,3%
Lucro por ADR (R\$)	0,42	0,66	-36,4%	0,35	20,7%
N.º de ações (bilhões)	449,0	432,6	3,8%	432,6	3,8%
Investimentos	17,8	108,7	83,6%	68,5	-74,0%
Investimento como % das receitas	4,0%	21,8%	-17,8p.p.	14,8%	-10,8p.p.
Fluxo de Caixa Operacional	150,8	69,1	118,2%	99,3	51,9%
Clientes (mil)	3.774	3.709	1,8%	3.365	12,2%
Adições Líquidas	65	225	-71,1%	(89)	n.d.

Os totais estão sujeitos a diferenças devido a arredondamento.

A TSD é uma das companhias que, em conjunto com a Telesp Celular Participações S.A., Tele Leste Celular Participações S.A., e a Celular CRT Participações S.A., compõe os ativos da *Joint Venture* entre a Telefónica Móviles e a Portugal Telecom. Em 13 de abril de 2003, foi lançada a marca "VIVO", criando uma imagem única para as operações do Grupo, evidenciando assim sua cobertura e capilaridade dentro do território nacional e sua estratégia de atuação. Hoje a marca é *Top of Mind* no mercado brasileiro.



Diretoria de Relações com Investidores
Av Chucri Zaidan, 860- 6ªA Morumbi
04583-110 São Paulo-SP

TELE SUDESTE CELULAR PARTICIPAÇÕES S.A.

HIGHLIGHTS 1T04

- ◆ A base de clientes da TSD cresceu 12,2% e 1,8% quando comparado ao 1T03 e 4T03, respectivamente
- ◆ Intensa atividade na área comercial refletindo uma adição líquida de 65 mil novos usuários no 1T04, comparada com redução de 89 mil no 1T03.
- ◆ A TSD cobre todos os municípios, 100% de sua área de atuação, consolidando a Vivo como empresa que oferece melhor cobertura, e qualidade de serviços.
- ◆ Lucro Líquido de R\$ 37,8 milhões no 1T04, superior em 26,4% ao registrado no mesmo período de 2003.
- ◆ Margem EBITDA de 37,6% no trimestre, um aumento de 1,4 pontos percentuais a registrada no 1T03.
- ◆ Fluxo de caixa operacional de R\$ 150,8 milhões, um aumento de 51,9% em relação ao 1T03, demonstrando que a Companhia possui geração de caixa operacional suficiente para manter seus investimentos.

Inovações Tecnológicas

A TSD utiliza as tecnologias digitais CDMA e 1xRTT nos serviços prestados de telefonia móvel, cobrindo 100% dos municípios da sua área de atuação

Em 31 de março de 2004, o 1xRTT cobria 10 municípios da região da Tele Sudeste, aproximadamente 45% da população, sendo que, na área metropolitana da cidade do Rio de Janeiro, desde o Aeroporto do Galeão até o Recreio dos Bandeirantes, o centro de Niterói, Icaraí, Itaguaí e Macaé, e no Estado do Espírito Santo o 1xRTT cobria as cidades de Vitória, Vila Velha, Cariacica, Serra, Linhares e Colatina. As empresas lançaram o “Vivo ao Vivo” – uma superplataforma multimídia, que revoluciona o conceito de acesso a serviços. “Vivo ao Vivo” leva todos os serviços para a tela do celular ao alcance de um clique. “Vivo ao Vivo”: interface de uso através de ícones que representam os principais serviços da operadora – facilitando aos usuários o acesso e manuseio destes serviços (WAP, mensagens curtas (“SMS”), caixa postal, portal de voz, Torpedo MMS, tons e imagens, messaging, câmera e personalização – chamado de “Meu Vivo ao Vivo”).

Base para Apresentação dos Resultados

As operadoras do Serviço Móvel Pessoal (SMP) tiveram, em 06 de julho de 2003, que implementar Códigos de Seleção de Prestadora (CSP) para chamadas de longa distância. Assim, as operadoras da TCP não dispõem mais de receitas de chamadas VC2 ou VC3 e atualmente obtêm receitas de interconexão pelo uso de sua rede para completar essas chamadas.

A partir de julho de 2003, foi implementado o *Bill & Keep*, no qual a remuneração pelo uso de rede local entre as operadoras de SMP só ocorrerá quando a proporção do tráfego entre elas exceder 55%, o que causa impacto na receita e custo de interconexão sem, no entanto, afetar materialmente o EBITDA.



DESEMPENHO OPERACIONAL
Dados Operacionais

	1T04	4T03	Δ %	1T03	Δ %
Total de clientes (mil)	3.774	3.709	1,8%	3.365	12,2%
Pós Pago	1.148	1.156	-0,7%	1.116	2,9%
Pré-pago	2.626	2.552	2,9%	2.250	16,7%
Market Share (%)*	49,1%	49,6%	-0,5p.p.	54,8%	-5,7p.p.
Adições líquidas (mil)	65	225	-71,1%	(89)	n.d.
Pós Pago	(9)	19	n.d.	29	n.d.
Pré-pago	74	206	-64,1%	(118)	n.d.
Market Share de adições líquidas (%)*	30,5%	35,6%	-5,1p.p.	-	-
Penetração do mercado (%)	41,9%	40,7%	1,2p.p.	33,1%	8,8p.p.
SAC (R\$)	145	131	10,7%	164	-11,6%
Churn mensal (%)	2,45%	2,48%	-0,03p.p.	2,45%	0p.p.
ARPU (em R\$/mês)	35,5	38,6	-8,0%	40,1	-11,5%
Pós Pago	75,5	77,9	-3,1%	80,2	-5,9%
Pré Pago	16,6	17,9	-7,3%	18,4	-9,8%
MOU Total (minutos)	99	105	-6,1%	102	-2,9%
Pós Pago	185	199	-6,8%	188	-1,2%
Pré Pago	56	57	-2,1%	58	-2,3%
Empregados	1.643	1.668	-1,5%	1.849	-11,1%
Clientes/Empregados	2.297	2.224	3,3%	1.820	26,2%

*Fonte: Anatel

Destaques Operacionais

- ◆ A base de clientes da TSD cresceu 12,2% quando comparado ao 1T03, mantendo sua estratégia de crescimento sustentado, sendo 30,4% clientes pós-pago e 69,6% clientes pré-pago.
- ◆ No 1T04 a TSD foi responsável por uma participação de 49% no mercado em seus estados de atuação, onde atuam quatro operadoras móveis. *Fonte: ANATEL*
- ◆ Apesar do número significativo das adições líquidas, das quais, grande parte são clientes pré pago, o *blended* ARPU, decresceu 8,0% no trimestre, refletindo principalmente o crescimento da base de clientes e os bônus concedidos aos clientes para aquisição e incentivo à recarga. Excluindo-se o efeito do SMP a redução do *blended* ARPU comparado ao 1T03 seria de 3,5%..
- ◆ Em relação ao 1T03, houve uma redução do SAC de 11,5% para R\$ 145 devido a maior quantidade de adições brutas do trimestre e também aos melhores preços praticados com os fornecedores
- ◆ O aumento da produtividade no 1T04 foi de 26,2% e de 3,3% em relação ao 1T03 e 4T03, respectivamente.



DESEMPENHO FINANCEIRO

Receita Operacional Líquida					
R\$ milhões	1T04	4T03	Δ%	1T03	Δ%
Assinatura e Utilização	198,0	208,1	-4,8%	223,3	-11,3%
Uso de rede	188,2	190,0	-0,9%	189,7	-0,8%
Outros serviços	9,5	13,3	-28,6%	3,3	187,9%
Receita líquida de serviços	395,7	411,4	-3,8%	416,3	-4,9%
Venda de aparelhos celulares	53,1	86,9	-39,0%	47,2	12,5%
Receita operacional total	448,8	498,3	-9,9%	463,5	-3,2%

Receita Líquida de Serviços

A Receita Líquida de Serviços atingiu R\$ 395,7 milhões, a qual, se excluíssemos o efeito do SMP (B&K e CSP) aumentaria 3,8% em comparação ao 1T03, refletindo o crescimento de 8,0% da base média de clientes, que é compensado pelo maior mix de clientes pré pago na base (69,6% no 1T04 e 66,9% no 1T03) e pela bonificação concedida no período para aquisição e incentivo a recarga

Receitas de Dados

.As Receitas de Dados vêm crescendo fortemente, aumentando 80,7% e representa 1,9% da receita líquida de serviços no 1T04 (1,0% no 1T03). Este incremento ocorreu em função da disponibilização de novos serviços e à popularização de campanhas promocionais nacionais do acesso e manuseio a esses serviços. O SMS representa 67,4% da receita de dados, crescendo 167,2% comparado com o 1T03. A média mensal de envio de SMS no 1T04 foi de aproximadamente 10 milhões, um crescimento de 92% comparado ao 1T03. Outro fator que impacta significativamente as outras receitas são as receitas de cobilling que não existiam no 1T04 e que passaram a fazer parte deste item depois da entrada em vigor do CSP. No 1T04, 93% da base total de clientes possuíam aparelhos com capacidade para os serviços WAP e 74% para o SMS.



Custo Operacional					
R\$ milhões	1T04	4T03	Δ%	1T03	Δ%
Pessoal	(23,7)	(27,9)	-15,1%	(29,8)	-20,5%
Custo dos serviços prestados	(67,5)	(71,0)	-4,9%	(100,9)	-33,1%
Meios de conexão	(14,6)	(14,6)	-	(21,2)	-31,1%
Interconexão	(14,6)	(21,2)	-31,1%	(42,9)	-66,0%
Aluguéis / Seguros / Condomínios	(10,6)	(10,8)	-1,9%	(11,0)	-3,6%
Fistel e outras taxas	(17,4)	(14,1)	23,4%	(16,0)	8,7%
Serviços de terceiros	(10,2)	(9,9)	3,0%	(9,2)	10,9%
Outros	(0,1)	(0,4)	-75,0%	(0,6)	-83,3%
Custo de mercadorias vendidas	(80,7)	(133,0)	-39,3%	(71,1)	13,5%
Comercialização dos serviços	(80,1)	(80,4)	-0,4%	(59,3)	35,1%
Provisão para devedores duvidosos	(11,4)	(12,1)	-5,8%	(9,8)	16,3%
Serviços de terceiros	(64,9)	(63,5)	2,2%	(45,9)	41,4%
Outros	(3,8)	(4,8)	-20,8%	(3,6)	5,6%
Despesas gerais e administrativas	(26,8)	(36,3)	-26,2%	(32,3)	-17,0%
Outras receitas (despesas) operacionais	(1,4)	28,0	n.d.	(2,3)	-39,1%
Custos sem depreciação e amortização	(280,2)	(320,5)	-12,6%	(295,7)	-5,2%
Depreciação e amortização	(109,6)	(114,6)	-4,4%	(109,7)	-0,1%
Total de Custos Operacionais	(389,8)	(435,1)	-10,4%	(405,4)	-3,8%

Custo de Pessoal O custo de pessoal da TSD reduziu 15,1% em comparação ao 4T03 e 20,5% quando comparado ao 1T03, redução essa, relacionada ao aumento da produtividade e pela otimização do quadro de empregados (aumento de 26% da produtividade).

Custo dos Serviços Prestados No 1T04, o custo dos serviços prestados da TSD diminuiu 33,1% comparado ao 1T03, foi principalmente impactado pela diminuição nos custos de interconexão (efeito SMP) e nos meios de conexão devido a implantação de infra-estrutura de interligação (*backbone*) própria. Excluindo-se o efeito do SMP teríamos um aumento de 1,5% nesta rubrica.

Custo das Mercadorias Vendidas No 1T04, o custo das mercadorias vendidas da Companhia aumentou 13,5% em relação ao 1T03 apesar do aumento de 57% e do incentivo às trocas de terminais, isto deve-se principalmente aos melhores preços praticados com os fornecedores.

Comercialização dos Serviços No 1T04, a despesa com comercialização dos serviços aumentou 35,1% em relação ao 1T03 devido, principalmente, a intensificação das ações de marketing e investimentos em eventos de consolidação da marca "VIVO" – *Top mind* de 50% versus 25% dois meses após lançamento.

Inadimplência No 1T04, o nível de inadimplência foi de 1,9% da receita bruta, em linha com o 4T03, permanecendo baixa devido aos esforços para manter a qualidade da base de clientes pós-pagos, assim como, para manter a estratégia de controle de crédito à revendedores e clientes corporativos adotada pelo Grupo VIVO.

EBITDA No 1T04, o EBITDA da TSD atingiu R\$ 168,6 milhões e sua margem no período foi de 37,6%, superior em 1,4 pontos percentuais em relação ao 1T03, apesar do ambiente competitivo (4 operadoras), e da maior atividade comercial.



TELE SUDESTE CELULAR PARTICIPAÇÕES S.A.

Depreciação

No 1T04 a depreciação e amortização tiveram uma diminuição de 4,4% em comparação ao 4T03., em função do término do período de depreciação de equipamentos analógicos.

Resultado Financeiro					
R\$ milhões	1T04	4T03	Δ%	1T03	Δ%
Receita Financeira	21,2	22,7	-6,6%	33,4	-36,5%
Varição Cambial	2,3	5,3	-56,6%	20,9	-89,0%
Outras Receitas Financeiras	20,7	20,1	3,0%	13,4	54,5%
(-) PIS / Cofins sobre Receita Financeira	(1,8)	(2,7)	-33,3%	(0,9)	100,0%
Despesa Financeira	(19,4)	(59,4)	-67,3%	(45,6)	-57,5%
Varição Cambial	(4,1)	(5,2)	-21,2%	(0,6)	583,3%
Perda com Derivativos	(5,4)	(4,1)	31,7%	(35,7)	-84,9%
JSCP	-	(42,5)	-	-	-
Outras Despesas Financeiras	(9,9)	(7,5)	32,0%	(9,3)	6,5%
Receita (despesa) Financeira Líquida	1,8	(36,7)	n.d.	(12,2)	n.d.

Resultado Financeiro

A variação no Resultado Financeiro Líquido da TSD no 1T04 foi refletido, principalmente, na forte redução das perdas com derivativos pela variação cambial do real frente ao dólar norte-americano quando comparado ao 1T03 registrando uma receita financeira de R\$ 1,8 milhões, contra um resultado financeiro negativo de R\$ 36,7 milhões no 4T03, impactado pelo pagamento do JSCP, e de R\$ 12,2 no 1T03 .

Empréstimos e financiamentos

R\$ milhões	31/mar/04
	Denominado em US\$
Fornecedores	18,1
Instituições Financeiras	196,4
Total	214,5

R\$ milhões	31/mar/04	31/dez/03	31/mar/03
Curto prazo	161,0	165,8	152,1
Longo prazo	53,5	53,2	238,6
Total Endividamento	214,5	219,0	390,8
Caixa e Aplicações financeiras	(462,7)	(388,4)	(197,5)
Derivativos	4,1	10,8	-
Dívida líquida	(244,1)	(158,6)	193,3

Cronograma de pagamento da dívida de longo prazo

R\$ milhões	Denominado em US\$
2005	53,5
Total	53,5



TELE SUDESTE CELULAR PARTICIPAÇÕES S.A.

Endividamento	Em 31 de março de 2004, a dívida com empréstimos e financiamentos da TSD somava R\$ 214,5 milhões (R\$ 219,0 milhões em 31 de dezembro de 2003) sendo 100% denominada em dólar norte-americano e estava totalmente protegida por operações de derivativos. Este endividamento era compensado pelos recursos disponíveis em caixa e aplicações financeiras (R\$ 462,7 milhões) e pelos ativos e passivos de derivativos (R\$ 4,1 milhões a pagar), resultando numa posição líquida de caixa de R\$ 244,1 milhões. A dívida da Companhia vem apresentando uma contínua melhora, reduzindo em 45,1% quando comparada com o 1T03. Ao final do 1T04, a dívida de curto prazo representava 75,1% da dívida total.
Investimento	Durante o primeiro trimestre, foram investidos R\$ 17,8 milhões no imobilizado, principalmente, na prestação de novos serviços de telecomunicações e desenvolvimento de rotas próprias de transmissão, que cobre todos os municípios, de sua área de atuação, consolidando posição de operadora oferecendo maior cobertura.
Fluxo de Caixa Operacional	O fluxo de caixa operacional positivo evidencia que a TSD possui recursos gerados pela operação suficientes para operacionalizar seu programa de investimento de capital. O 1T04, registrou uma elevação no fluxo de caixa operacional de 51,9% quando comparado com o 1T03, atingindo R\$ 150,8 milhões.
Eventos Subsequentes	Em 13 de abril, a marca “Vivo” comemorou seu primeiro ano, atingindo a marca de 22 milhões de clientes, sendo a 10ª operadora de telefonia celular do mundo e a 1ª do Hemisfério Sul, cobrindo 20 estados brasileiros, que representa 87% do território nacional com um PIB de 83%, com <i>market share</i> de 45% em todo Brasil e de 56% em sua área de cobertura.

Tabelas que seguem:

Tabela 1: Demonstração de Resultados Consolidados da TSD.
Tabela 2 e 3: Balanço Patrimonial Consolidado da TSD.

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

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

O presente relatório de desempenho 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.



TELE SUDESTE CELULAR PARTICIPAÇÕES S.A.

TABELA 1: DEMONSTRAÇÕES DOS RESULTADOS CONSOLIDADOS DA TELE SUDESTE CELULAR PARTICIPAÇÕES S.A.

(Legislação Societária)

R\$ milhões	1T04	4T03	1T03
Receita operacional bruta total	613,4	666,3	614,5
Deduções da receita bruta	(164,6)	(168,0)	(151,0)
Receita operacional líquida dos serviços	395,7	411,4	416,3
Receita líquida de venda de mercadorias	53,1	86,9	47,2
Receita operacional líquida	448,8	498,3	463,5
Custos operacionais	(280,2)	(320,5)	(295,7)
Pessoal	(67,5)	(27,9)	(29,8)
Custo dos serviços prestados	(67,5)	(71,0)	(100,9)
Custo das mercadorias vendidas	(80,7)	(133,0)	(71,1)
Comercialização dos serviços	(80,1)	(80,4)	(59,3)
Despesas gerais e administrativas	(26,8)	(36,3)	(32,3)
Outras receitas (despesas) operacionais	(1,4)	28,0	(2,3)
EBITDA	168,6	177,8	167,8
Depreciação e amortização	(109,6)	(114,6)	(109,7)
EBIT	59,0	63,2	58,1
Resultado Financeiro Líquido	1,8	(36,7)	(12,2)
Resultado operacional	60,8	26,4	45,9
Receitas / despesas não operacionais	(0,2)	(0,1)	(0,1)
Resultado antes de impostos	60,6	26,3	45,8
Imposto de renda e contribuição social	(22,8)	(11,4)	(15,9)
Reversão de JSCP	-	42,5	-
Lucro líquido do período	37,8	57,3	29,9



TELE SUDESTE CELULAR PARTICIPAÇÕES S.A.

TABELA 2: BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO DA TELE SUDESTE CELULAR PARTICIPAÇÕES S.A.
(Legislação Societária)

R\$ milhões	31/mar/2004	31/dez/2003
ATIVO		
Ativo Circulante	1.277,9	1.143,5
Disponibilidades	462,7	382,5
Contas a receber líquidas	323,4	345,7
Estoques	53,7	51,4
Tributos diferidos e a recuperar	308,3	269,6
Despesas Antecipadas	63,9	27,1
Operações com Derivativos	1,3	-
Outros ativos circulantes	64,5	67,2
Ativo Realizável a Longo Prazo	232,5	280,9
Incentivos Fiscais	1,5	1,5
Tributos diferidos e a recuperar	205,0	254,1
Operações com derivativos	7,3	7,6
Despesas Antecipadas	13,4	12,4
Outros ativos a longo prazo	5,3	5,3
Ativo Permanente	1.305,1	1.399,0
Investimento	0,4	0,4
Outros investimentos	0,4	0,4
Imobilizado líquido	1.304,2	1.398,0
Diferido	0,5	0,6
Total do Ativo	2.815,5	2.823,4



TELE SUDESTE CELULAR PARTICIPAÇÕES S.A.

**TABELA 2: BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO DA TELE SUDESTE
CELULAR PARTICIPAÇÕES S.A.**
(Legislação Societária)

R\$ milhões	31/mar/2004	31/dez/2003
PASSIVO		
Passivo Circulante	796,6	842,6
Pessoal , encargos e benefícios sociais	19,3	27,0
Fornecedores e consignações	422,8	426,2
Impostos, taxas e contribuições	37,1	44,0
Juros sobre o capital próprio e dividendos	-	50,7
Empréstimos e financiamentos	161,0	165,8
Provisão para contingências	54,5	52,1
Operações com derivativos	12,8	18,4
Participação no resultado	50,6	-
Outras obrigações	38,5	58,3
Passivo Exigível a Longo Prazo	77,7	77,5
Empréstimos e financiamentos	53,5	53,1
Provisão para contingências	23,1	23,3
Operações com derivativos	-	-
Outras obrigações	1,1	1,0
Patrimônio Líquido	1.941,2	1.903,4
Capital social	891,5	778,8
Reserva de capital	206,9	293,4
Reserva de lucros	167,8	194,0
Lucros acumulados	675,0	637,1
Total do Passivo	2.815,5	2.823,4



Glossário

Termos Financeiros:

EBIT = Resultado operacional antes de juros e impostos.
EBITDA = Resultado operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização.
Margem EBITDA = EBITDA/ Receita Operacional Líquida.
CAPEX – (*capital expenditure*) investimento de capital
Fluxo de caixa operacional = EBITDA – CAPEX .
Subsídio = (receita líquida de mercadorias – custo de mercadorias vendidas + descontos dados por fornecedores) / adições brutas
PDD – provisão para devedores duvidosos. Conceito contábil que mede a provisão feita para a contas de contas a receber com valores vencidos há mais de 90 dias
Dívida líquida = Dívida bruta – caixa – aplicações financeiras – títulos – operações ativas com derivativos + operações passivas com derivativos
Dívida / EBITDA – índice que avalia a capacidade da Companhia de pagar sua dívida com geração de caixa operacional no período de um ano
PL – patrimônio líquido
Dívida líquida/ (Dívida líquida + PL) – índice que mede a alavancagem financeira da Companhia
Capital Circulante = Ativo Circulante – Passivo Circulante
Capital de giro = Capital circulante – dívida líquida

Tecnologia e Serviços

CDMA – (*Code Division Multiple Access*) – Acesso múltiplo por Divisão de Código. Tecnologia de interface aérea para redes celulares baseadas em espalhamento espectral do sinal de rádio e divisão de canais no domínio dos códigos.
1XRTT - (1x Radio Transmission Technology) - É a tecnologia CDMA 2000 1X que, segundo a UIT (União Internacional de Telecomunicações), e de acordo com as regras do IMT-2000, é Tecnologia 3G (terceira Geração).
ZAP – Serviço que permite acesso rápido à Internet sem fio, através do computador, *notebook* ou *palmtop*, utilizando a tecnologia CDMA 1XRTT.
WAP – *Wireless Application Protocol* é um protocolo aberto e padronizado iniciado em 1997, que permite o acesso a servidores Internet através de equipamento específico, *Gateway WAP* no operador e terminais com *browser WAP* dos clientes. O WAP suporta linguagem específica (WML) e aplicações no telefone (*WML script*).
SMS – *Short Message Service* – Serviço de mensagens curtas de texto para aparelhos celulares, possibilitando o envio e recebimento de mensagens alfanuméricas.

Indicadores operacionais:

Clientes – número de linhas móveis em serviço
Adições brutas – total de novos clientes adquiridos no período
Adições líquidas = adições brutas – baixas de clientes
Market share: participação do mercado estimado = nº de clientes da Companhia / nº de clientes da área de atuação
Market share de adições líquidas: participação adições líquidas estimadas na área de atuação
Penetração do mercado = nº de clientes da companhia + nº de clientes estimado das concorrentes / cada 100 habitantes da área de atuação da Companhia
Churn rate – taxa percentual que mede o número de clientes desligados da base de clientes durante um determinado período de tempo, em relação ao número médio de clientes ativos no mesmo período = nº de baixas do período/ ((clientes do início do período + clientes ao final do período)/2)
ARPU (*Average Revenue per user*) – Receita média por usuário por mês – Receita líquida de serviços por mês/ média mensal de clientes do período
Blended ARPU – ARPU da base total de clientes (pré-pagos + pós-pagos)
ARPU pós-pago – ARPU dos usuários do serviço pós-pago
ARPU pré-pago – ARPU dos usuários do serviço pré-pago
MOU (*minutes of use*) – média mensal, em minutos, do tráfego por cliente = (Total de minutos originados + minutos entrantes) / média mensal de clientes do período
MOU pós-pago – MOU dos usuários do serviço pós-pago
MOU pré-pago – MOU dos usuários do serviço pré-pago
SAC - custo de aquisição por cliente = (70% despesas c/ marketing + custos da rede de distribuição + subsídios de aparelhos) / adições brutas.
Produtividade = número de clientes / empregados próprios

