



 **Amazônia Celular** GSM Edge

 **Telemig Celular** GSM Edge

Resultados - 2004

Retrospectiva

Mercado

Resultados

Desafios 2005



Amazônia Celular

GSM Edge

sair

A young man and woman are lying on their stomachs on a green lawn, laughing joyfully. The man is on the left, wearing a blue t-shirt, and the woman is on the right, wearing a white dress with a colorful floral pattern. They are both smiling broadly and looking at each other. The background is a lush green lawn.

Retrospectiva 2004

[voltar](#)

[seguir](#)



- Emissão de Notes Units pela Amazônia Celular (1/3) em conjunto com a Telemig Celular (2/3) no valor de US\$120 milhões com vencimento em 2009 e yield de 8,875% ano;
- Definição do padrão GSM para a migração tecnológica da rede;
- Assinatura do Termo de Autorização do Serviço Móvel Pessoal – SMP;
- Início da utilização do Código de Seleção de Prestadora – CSP e contabilização do tráfego móvel-móvel de acordo com a regra do bill & keep;
- Início da operação com o padrão GSM/EDGE (rede mais avançada do Brasil);
- Revitalização da marca e reformulação nos padrões de comunicação;
- Obtenção da certificação ambiental ISO 14001.

A woman with long dark hair is lying on her back on a green lawn. She is wearing a dark green tank top and has a large, colorful tattoo of a rose on her left forearm. She is smiling and looking towards the camera. The scene is brightly lit, suggesting a sunny day.

Mercado

[voltar](#)

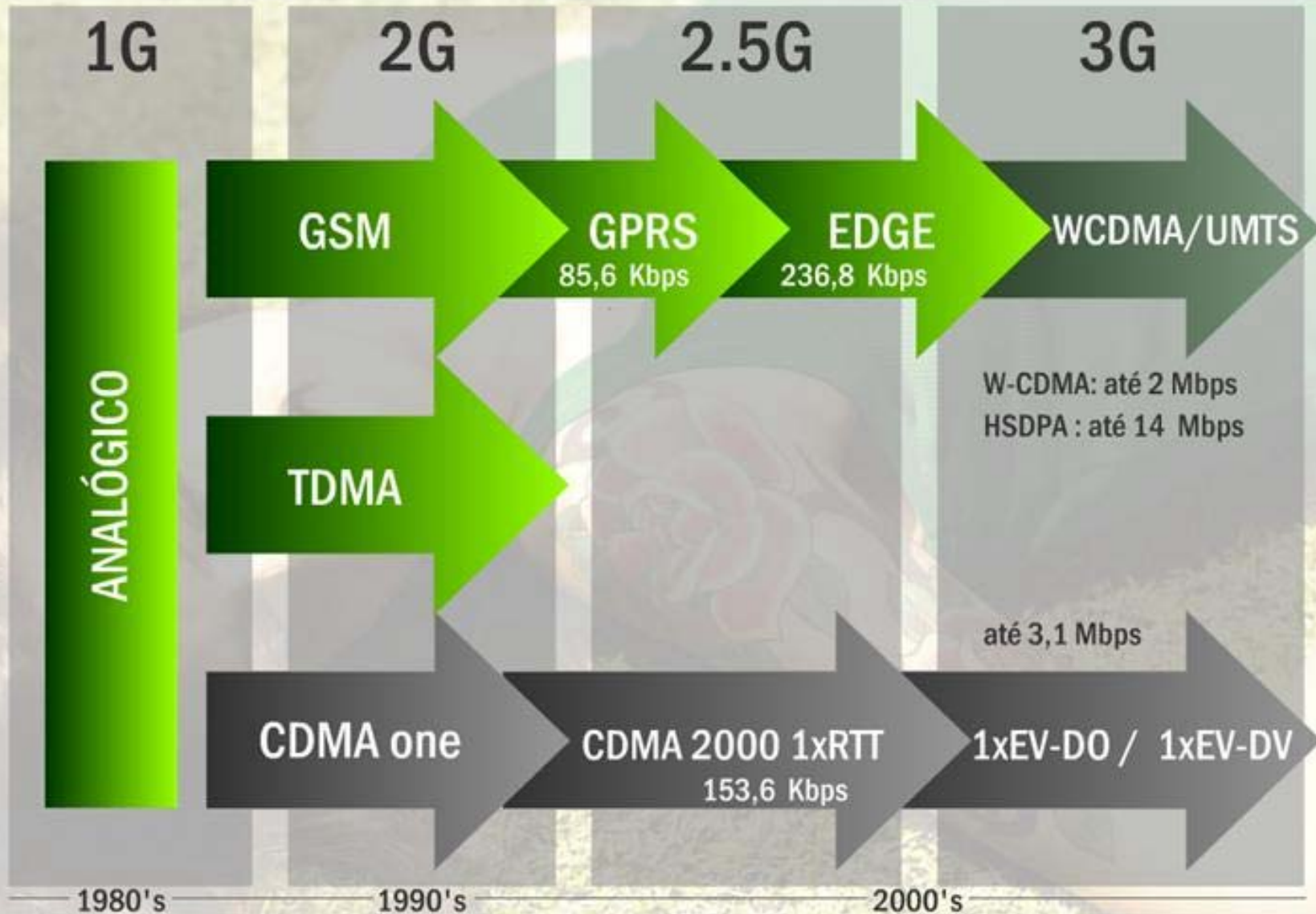
[seguir](#)



Amazônia Celular Concorrente A Concorrente B Concorrente C

Fonte: site das companhias

- Maior cobertura em TDMA e GSM





Tecnologia / Inovação

Velocidade

Ir além



Amazonia Celular

Proximidade

Confiança

Abrangência

Margem EBITDA s/ receita líq. total (%)	2002	2003	2004
Telemig Celular	42%	45%	41%
Tele Norte Celular	30%	29%	22%
Telesp Celular*	39%	38%	33%
Tele Centro Oeste	39%	38%	40%
Tele Sudeste	33%	36%	27%
Tele Leste	32%	29%	22%
Celular CRT	44%	43%	36%
TIM Participações	n/d	38%	35%
Tele Celular Sul	39%	35%	n/d
Tele Nordeste	46%	41%	n/d

* Exclui dados da Tele Centro Oeste Celular Participações S.A.

- A margem EBITDA da Claro em 2004 foi de 0,3%.

Crescimento anual da base de clientes	2002	2003	2004
Telemig Celular	15%	21%	20%
Tele Norte Celular	4%	9%	22%
Telesp Celular*	19%	24%	23%
Tele Centro Oeste	52%	34%	42%
Tele Sudeste	14%	7%	18%
Tele Leste	18%	16%	17%
Celular CRT	16%	21%	27%
Tele Celular Sul	35%	-5%	45%
Tele Nordeste	10%	13%	23%

* Informações da Telesp Celular S.A.

2001 = base 100

Custo de aquisição por cliente	2001	2002	2003	2004
Telemig Celular	100	87	90	90
Tele Norte Celular	100	150	133	138
Telesp Celular*	100	76	102	125
Tele Centro Oeste	100	103	60	72
Tele Sudeste	n/d	n/d	100	112
Tele Leste	n/d	n/d	100	186
Celular CRT	n/d	n/d	100	161
TIM Participações	100	71	76	86
Tele Celular Sul	100	60	n/d	n/d
Tele Nordeste	100	86	n/d	n/d

* Informações da Telesp Celular S.A.

A photograph of three young women taking a selfie outdoors. The woman in the center is holding a white digital camera. They are all smiling and looking towards the camera. The background is a lush green landscape with a body of water. A green banner with the word 'Resultados' is overlaid on the right side of the image.

Resultados

voltar

seguir



- Mercado focado na aquisição de clientes;
- Crescimento acima da média nacional;
- Altos investimentos na aquisição de clientes pressionando a margem operacional;
- Crescimento da base de clientes (22%) com redução na taxa de cancelamentos pós-pago;
- Impactos decorrentes da implementação das regras do SMP;
- EBITDA de R\$107,3 milhões (24,4% da receita líquida de serviços);
- Fluxo de Caixa Livre positivo de R\$67 milhões no ano;
- Investimentos superiores a R\$150 milhões (R\$123 milhões na rede).

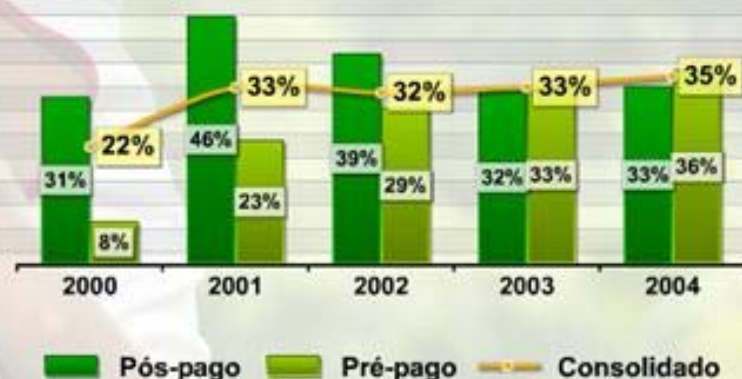
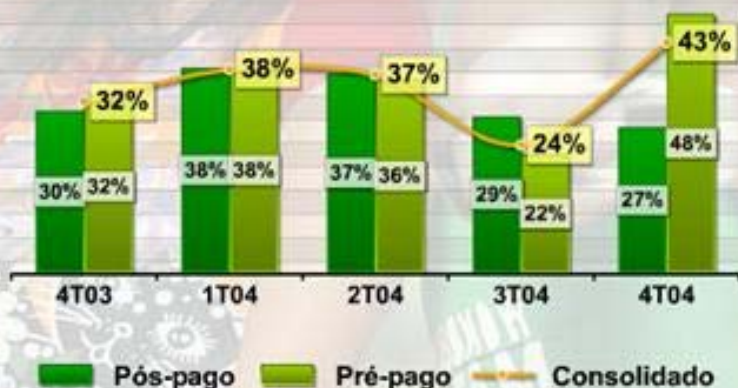
Base de Clientes (mil)



- Expressiva elevação das adições líquidas no 4T04 (46% superiores quando comparada ao 4T03).
- Crescimento de 22% em relação ao 4T03.

- Elevação de mais de 50% nas adições brutas em comparação a 2003.
- Bom crescimento ao longo dos últimos anos registrando um CAGR de 14% no período de 2000 a 2004.

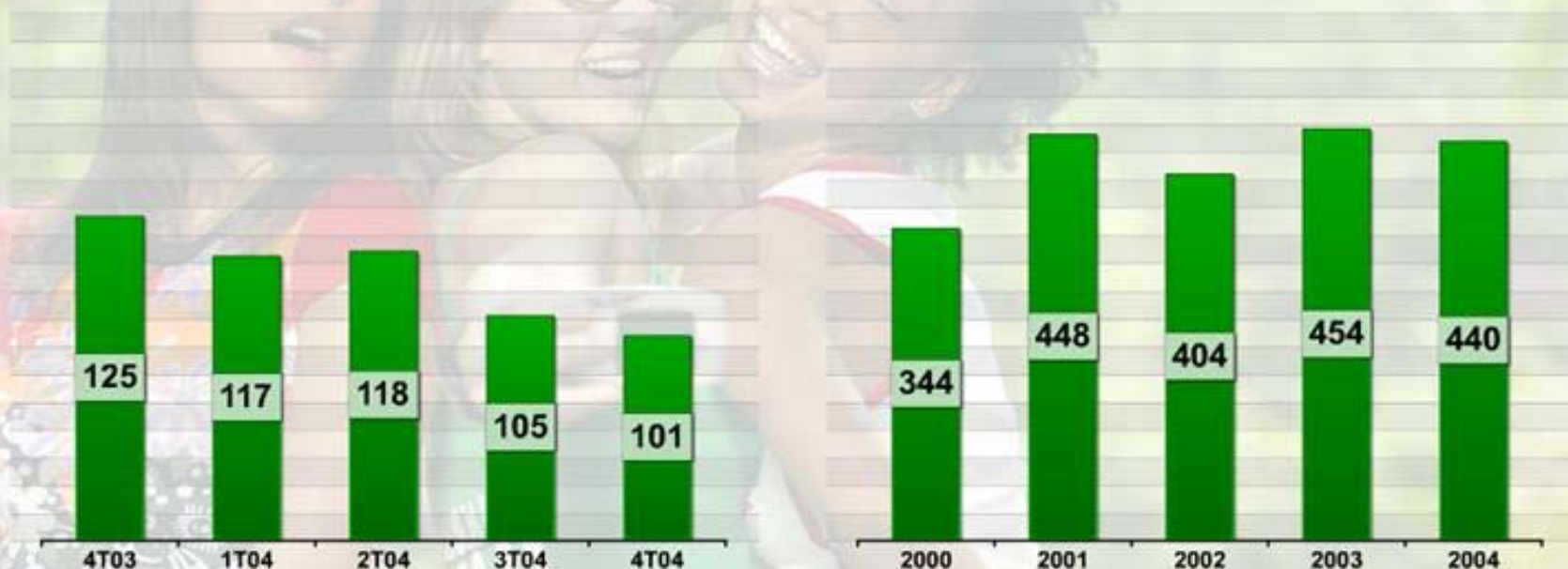
Taxa de Cancelamentos (% anualizado)



- Boa redução na taxa de cancelamentos do segmento pós-pago.
- Elevação na taxa de cancelamentos do segmento pré-pago em função de ajustes.

- Apesar do acirramento da pressão competitiva, os níveis de cancelamento permaneceram relativamente estáveis.

Receita Líquida de Serviços (R\$ milhões)



- Impactos negativos na receita líquida de serviços em função da implementação das regras do bill & keep a partir de 1º de agosto de 2004.



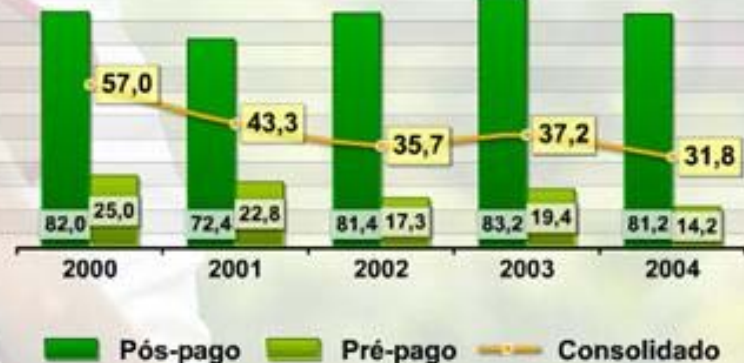
Receita Líquida de Serviços – Pró-forma (R\$ milhões)



- Receita líquida de serviços em linha considerando a receita pró-forma em 2003.



ARPU (R\$)



- Redução dos ARPU's devido, principalmente, a implementação das regras do bill & keep.



ARPU - Pró-forma (R\$)



- Redução do ARPU consolidado em função do aumento do número de usuários do segmento pré-pago no mix da base de clientes.



Despesas de Vendas e Marketing (R\$ milhões)



- A elevação nas despesas com vendas e marketing deve-se aos maiores esforços de aquisição e retenção de clientes.

Custo de Aquisição (R\$)



- Redução de 8% no custo de aquisição em relação ao 3T04.

- Relativa estabilidade no custo de aquisição em relação a 2003.

Inadimplência (R\$ milhões)



- Redução de R\$1,2 milhão no trimestre deve-se ao sucesso de campanhas de cobrança.



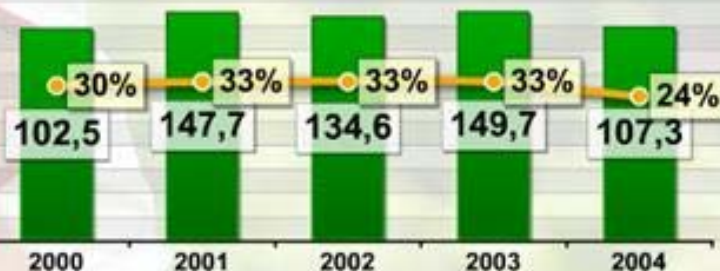
- Os níveis de inadimplência da Companhia estão controlados.



EBITDA (R\$ milhões)



■ EBITDA ● Margem EBITDA

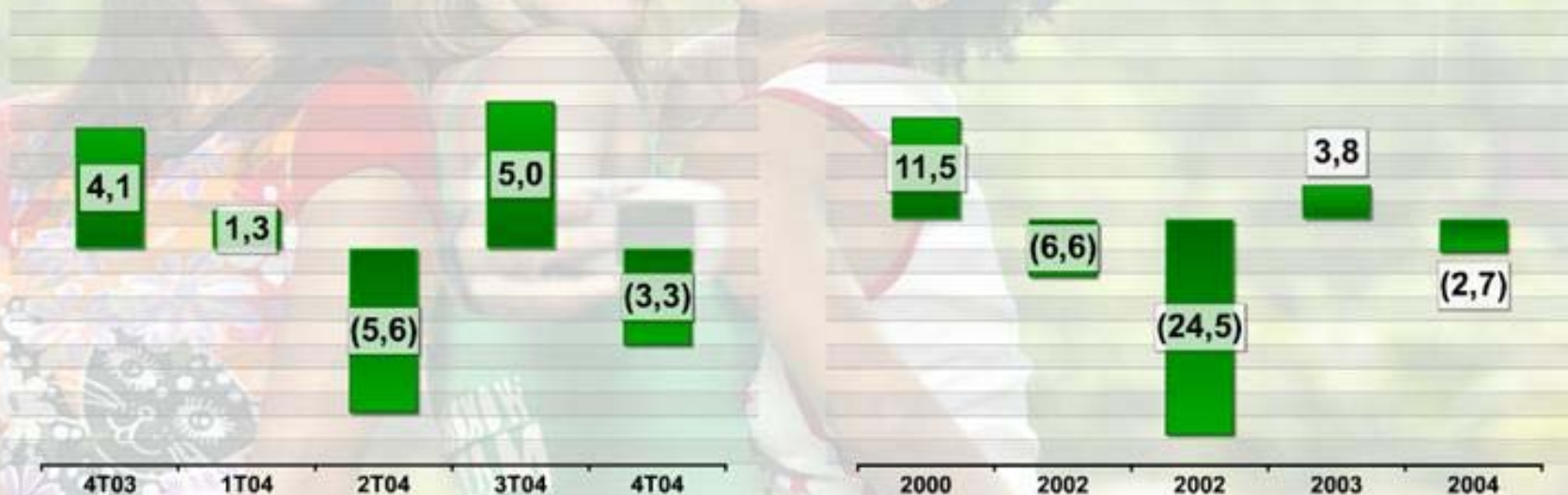


■ EBITDA ● Margem EBITDA

- O acirramento da competição no setor de telefonia móvel tem proporcionado altas taxas de crescimento em detrimento da margem operacional.



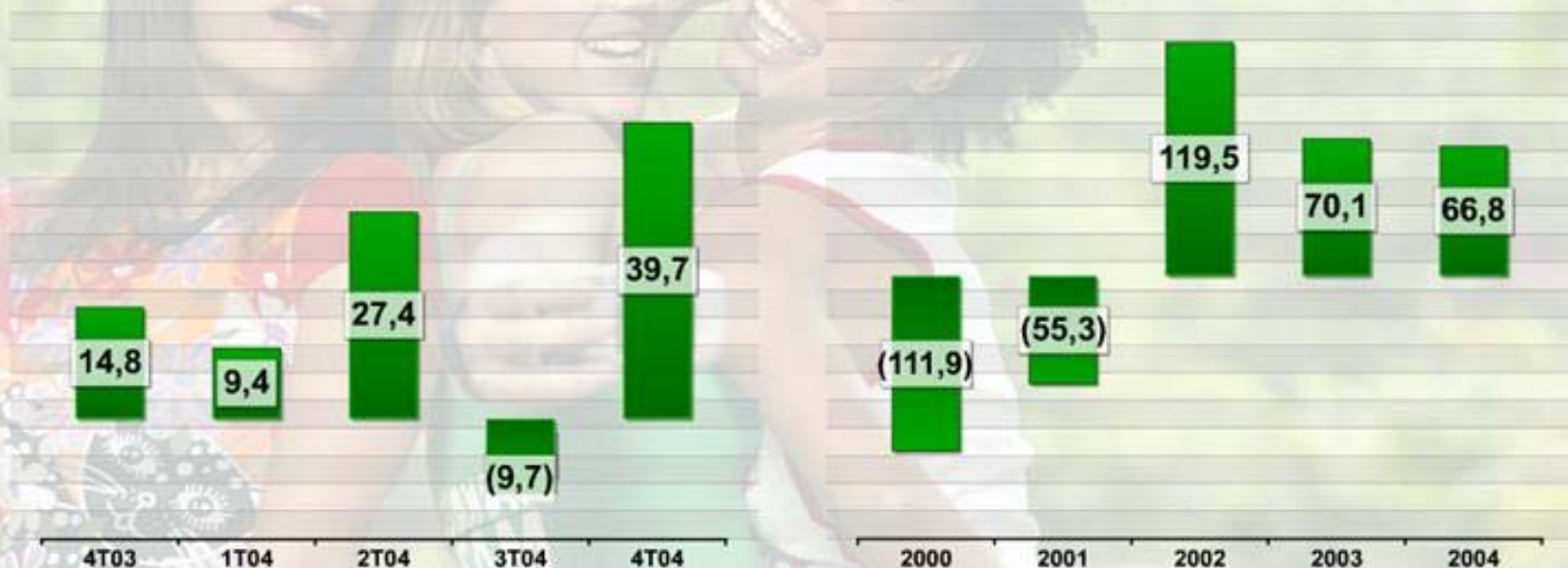
Resultado Líquido (R\$ milhões)



- Resultado líquido negativamente impactado pelos fatores já mencionados.



Fluxo de Caixa Livre (R\$ milhões)



- Relativa estabilidade no fluxo de caixa livre em relação a 2003.

Dívida Líquida (R\$ milhões)



- Redução contínua e gradual da dívida líquida.

Dívida Total / EBITDA



Dívida Líquida / EBITDA



-Bom perfil de crédito.

A photograph of two women laughing joyfully in a vibrant, colorful room. The woman on the left has long brown hair and is wearing a red dress with a white and black floral pattern. The woman on the right has dark hair and is wearing a red top and large hoop earrings. In the background, a band of men wearing hats and striped shirts is playing instruments. The room is decorated with bright colors and patterns, including a Japanese flag on the wall.

Desafios 2005

[voltar](#)

[seguir](#)



- Forte crescimento do mercado;
- Disputa pela posição de liderança na área de atuação;
- Crescimento com qualidade;
- Ampliação da cobertura GSM/EDGE;
- Oferta de novos produtos e serviços (dados);
- Nova linguagem de comunicação – fortalecimento da marca;
- Livre negociação (VU-M);
- Bill & keep pleno.

Resultados - 2004

Retrospectiva

Mercado

Resultados

Desafios 2005



Telemig Celular

GSM Edge

sair



Retrospectiva 2004

voltar

seguir

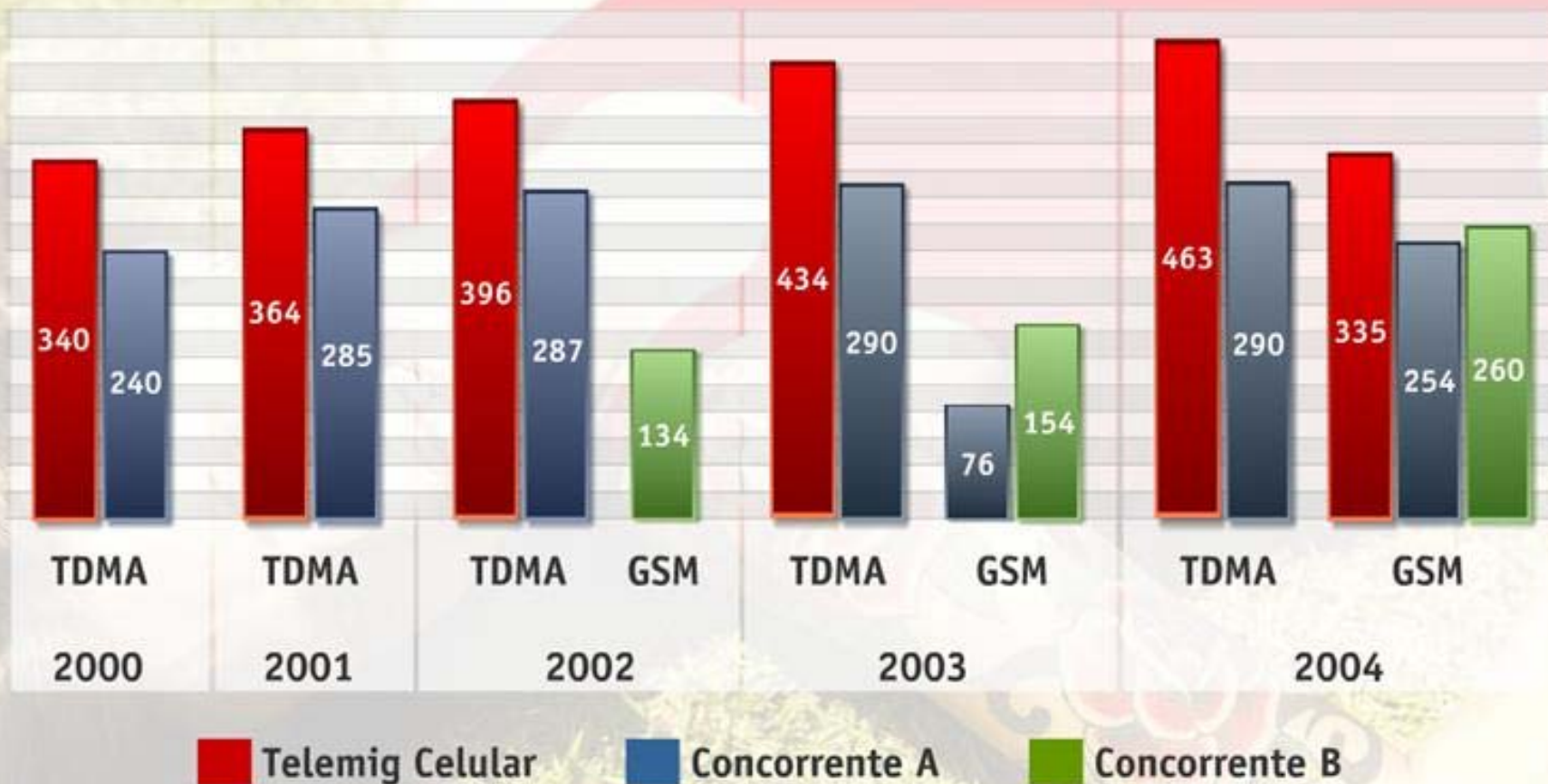
- Emissão de Notes Units pela Telemig Celular (2/3) em conjunto com a Amazônia Celular (1/3) no valor de US\$120 milhões com vencimento em 2009 e yield de 8,875% ano;
- Definição do padrão GSM para a migração tecnológica da rede;
- Assinatura do Termo de Autorização do Serviço Móvel Pessoal - SMP;
- Início da utilização do Código de Seleção de Prestadora - CSP e contabilização do tráfego móvel-móvel de acordo com a regra do bill & keep;
- Aquisição de autorização para exploração do SMP na região do Triângulo Mineiro;
- Início da operação com o padrão GSM/EDGE (rede mais avançada do Brasil);
- Revitalização da marca e reformulação nos padrões de comunicação;
- Renovação da certificação ambiental ISO 14001 obtida em 2003.

A woman with long dark hair is lying on her back on a green lawn. She is wearing a bright red, short-sleeved top. Her right arm is extended, showing a large, colorful tattoo of a rose with green leaves and black scrollwork. She has a joyful expression, with her eyes closed and a wide smile showing her teeth. The scene is brightly lit, suggesting a sunny day outdoors.

Mercado

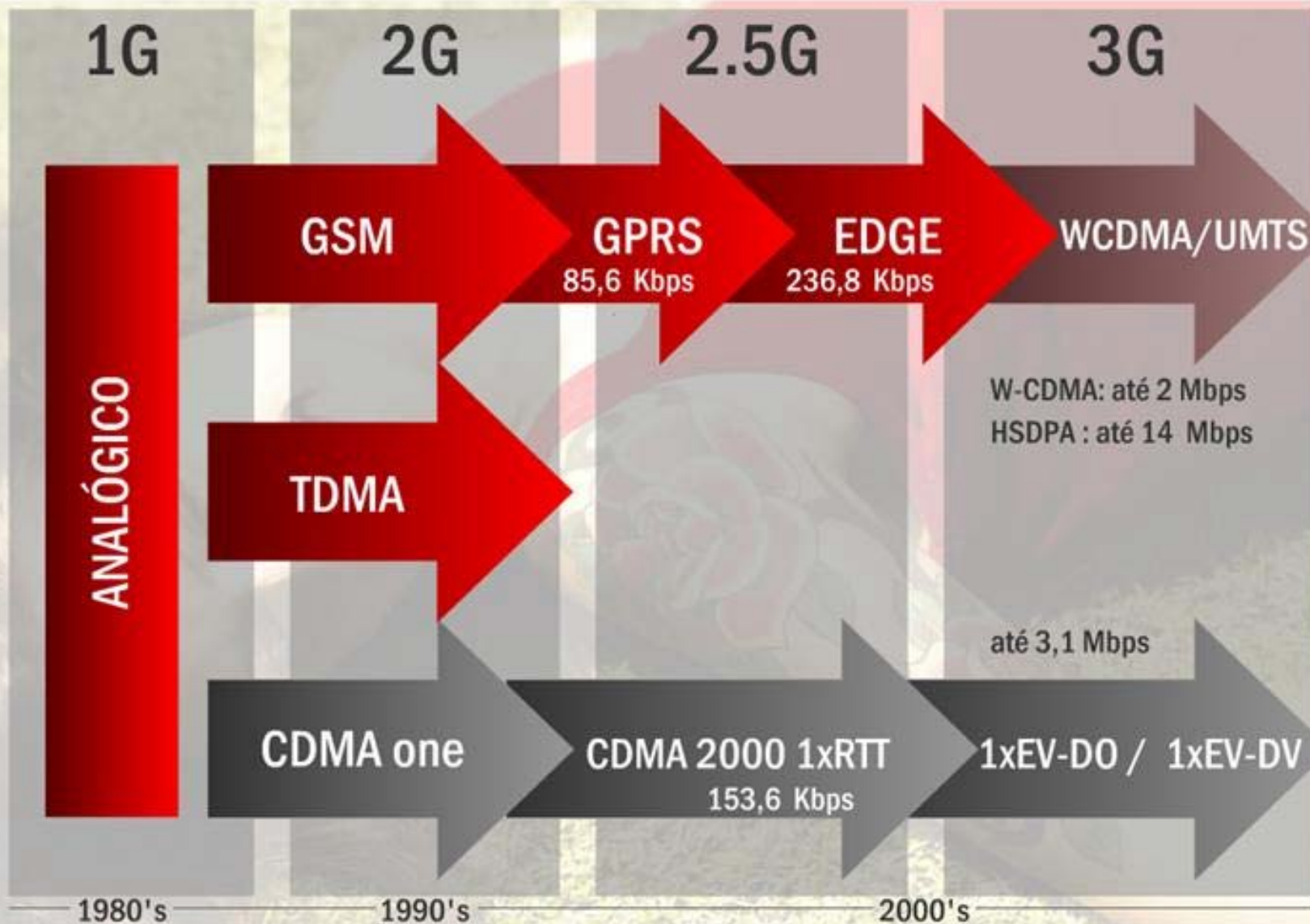
voltar

seguir



Fonte: site das companhias

- Maior cobertura em TDMA e GSM





Tecnologia / Inovação

Velocidade

Ir além

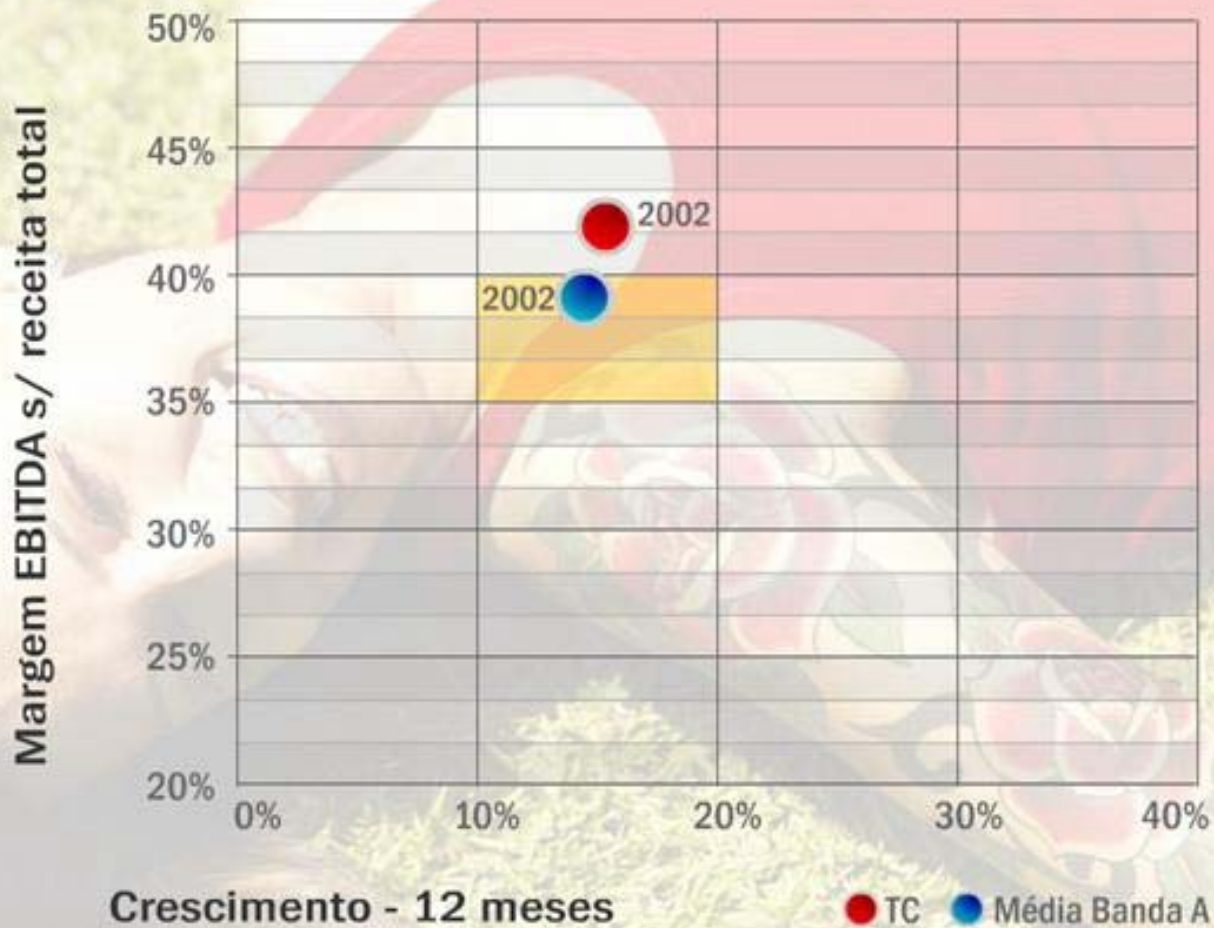


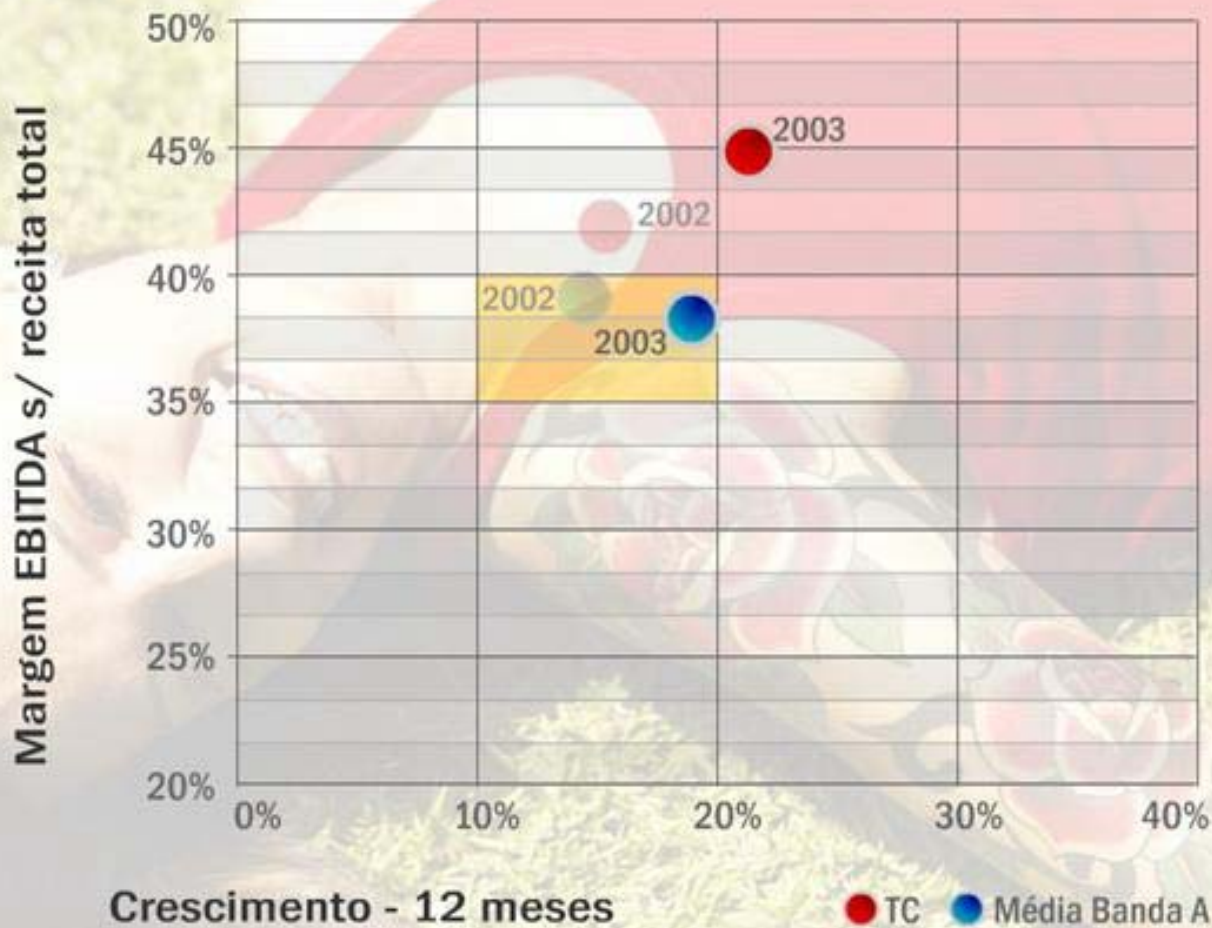
Telemig Celular

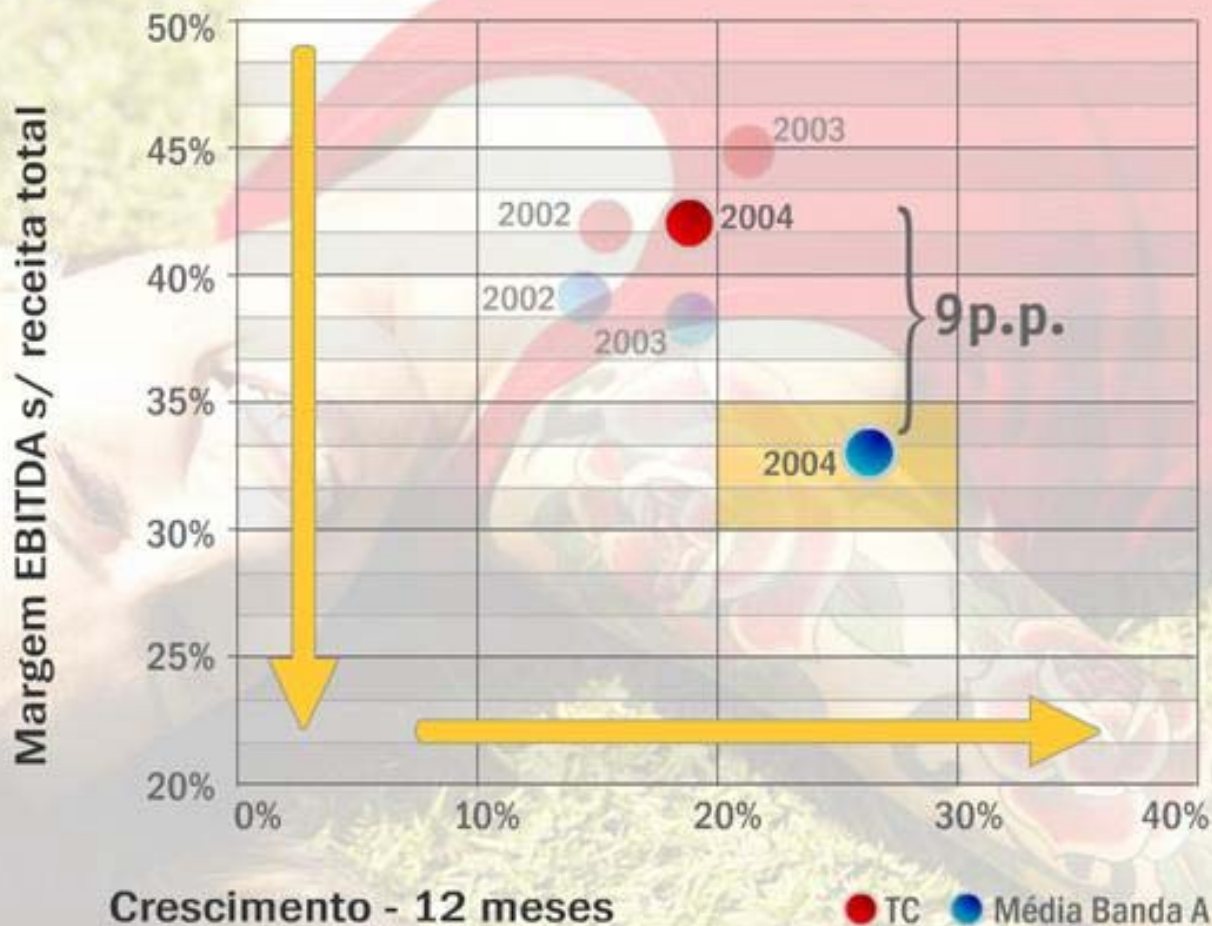
Proximidade

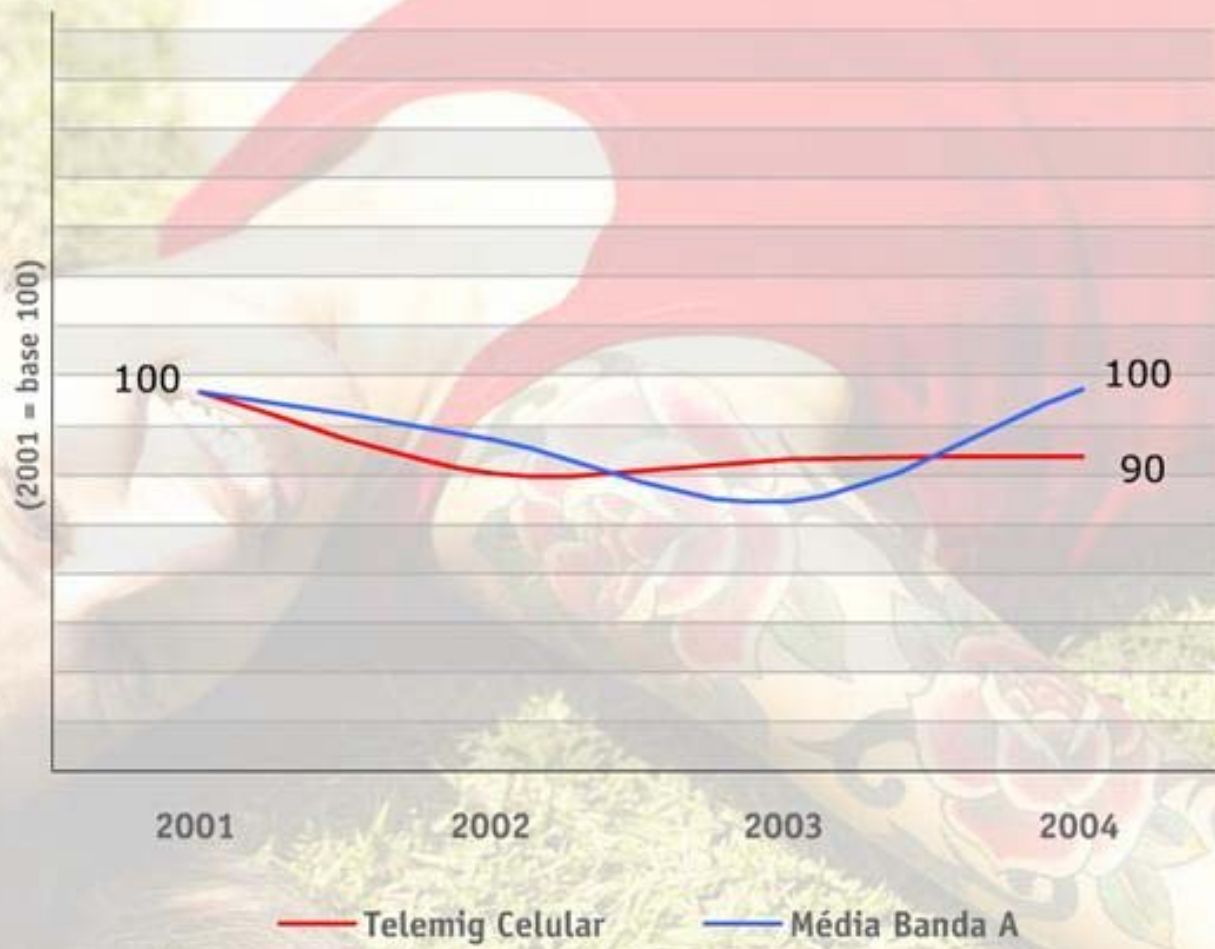
Confiança

Abrangência









A photograph of three young women taking a selfie outdoors. The woman in the center is holding a white digital camera. They are all smiling and looking towards the camera. The background is a lush green landscape with a body of water.

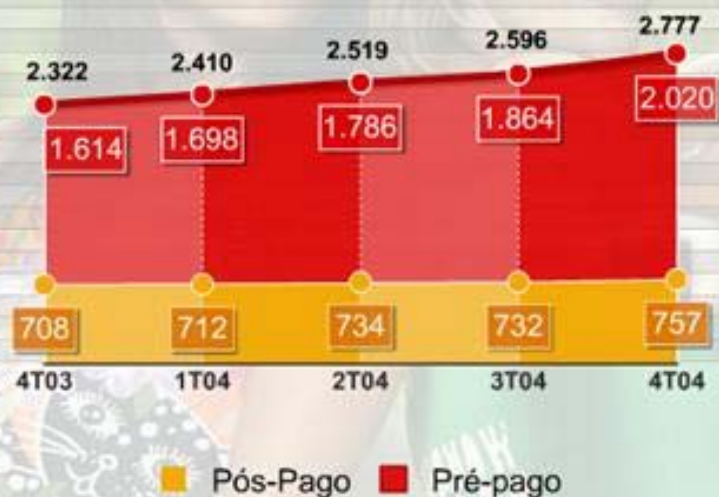
Resultados

voltar

seguir

- Mercado focado na aquisição de clientes;
- Expressivo crescimento da base de clientes (20%);
- Boa expansão na base de clientes do segmento pós-pago (7%);
- Impactos decorrentes da implementação das regras do SMP;
- Maior margem EBITDA do setor no ano;
- Forte geração de caixa (R\$381 milhões);
- Investimentos superiores a R\$300 milhões (R\$235 milhões na rede);
- Caixa líquido atingindo R\$487 milhões.

Base de Clientes (mil)



- Boa elevação de 20% nas adições líquidas em comparação ao 4T03.
- Crescimento de 7% em comparação ao 3T04.



- Expressiva elevação nas adições brutas (26% maiores em relação a 2003).
- CAGR de 22% no período de 2000 a 2004.

Taxa de Cancelamentos (% anualizado)

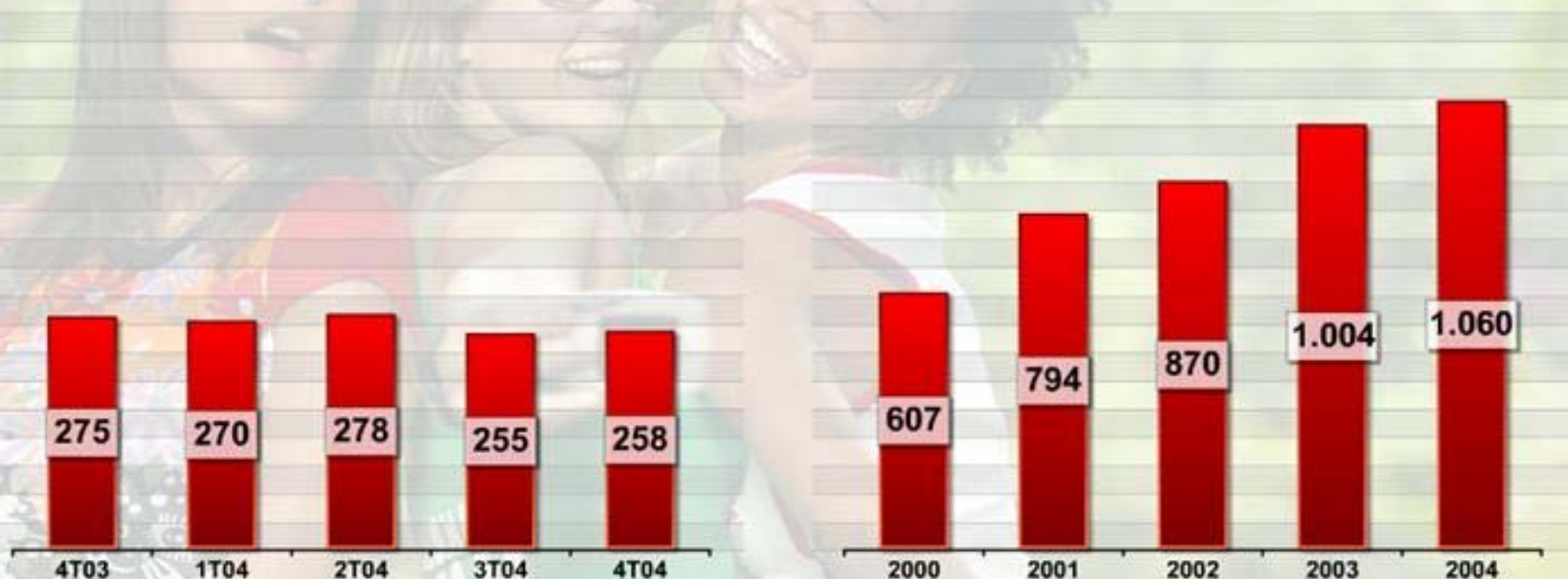


- Estabilidade na taxa de cancelamentos do segmento pós-pago.
- Redução de 6 p.p. na taxa de cancelamentos do segmento pré-pago.



- Apesar das pressões competitivas de mercado, os níveis de cancelamento do segmento pós-pago apresentam boa redução desde 2001.

Receita Líquida de Serviços (R\$ milhões)

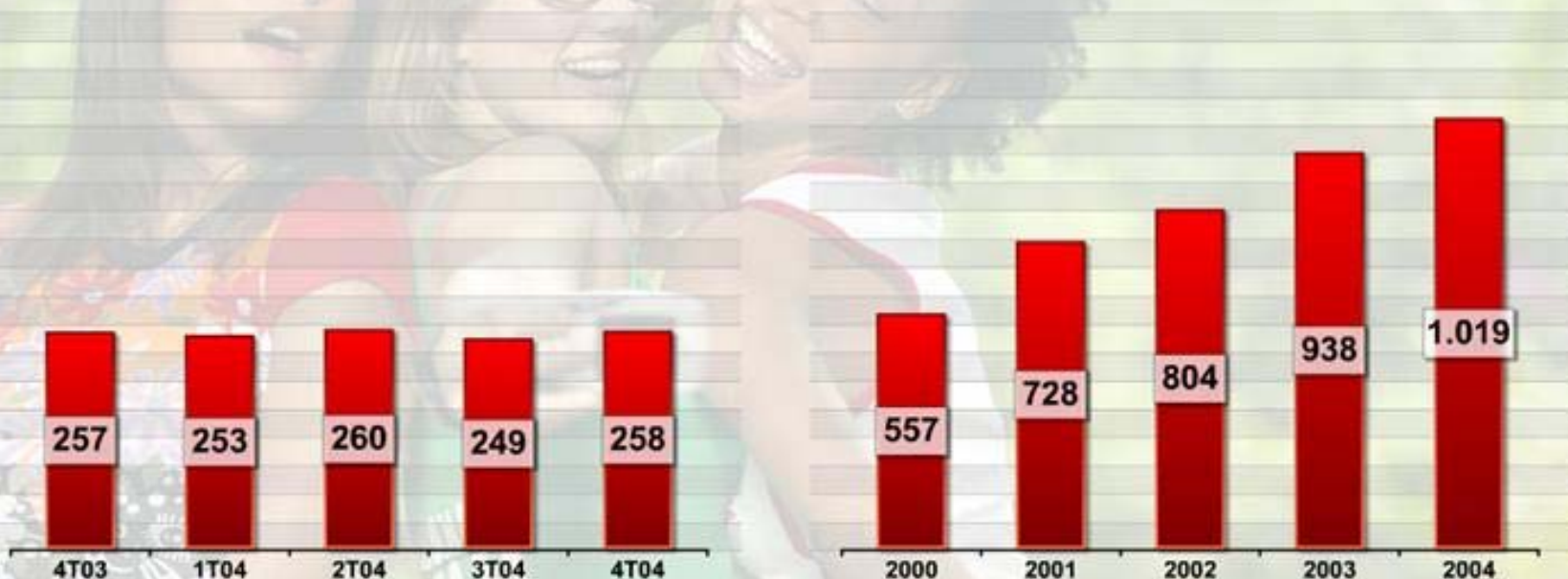


- Impactos negativos na receita líquida de serviços em função da implementação das regras do bill & keep a partir de 1º de agosto de 2004.

- CAGR de 15% no período de 2000 a 2004.



Receita Líquida de Serviços – Pró-forma (R\$ milhões)



- Receita líquida de serviços em linha considerando a receita pró-forma no 4T03.

- Elevação de R\$81 milhões ou 8,6%, considerando a receita líquida de serviços pró-forma em 2003.

ARPU (R\$)



- Redução dos ARPUs devido, principalmente, a implementação das regras do bill & keep.

ARPU - Pró-forma (R\$)



- Redução do ARPU consolidado em função do aumento do número de usuários do segmento pré-pago no mix da base de clientes.

Despesas de Vendas e Marketing (R\$ milhões)



- A elevação nas despesas de vendas e marketing deve-se a maiores esforços de aquisição e retenção de clientes.

Custo de Aquisição (R\$)



- Apesar do ambiente altamente competitivo, o custo de aquisição por cliente permanece baixo.

- Quando comparado a 2003, o custo de aquisição por cliente permaneceu estável.

Inadimplência (R\$ milhões)

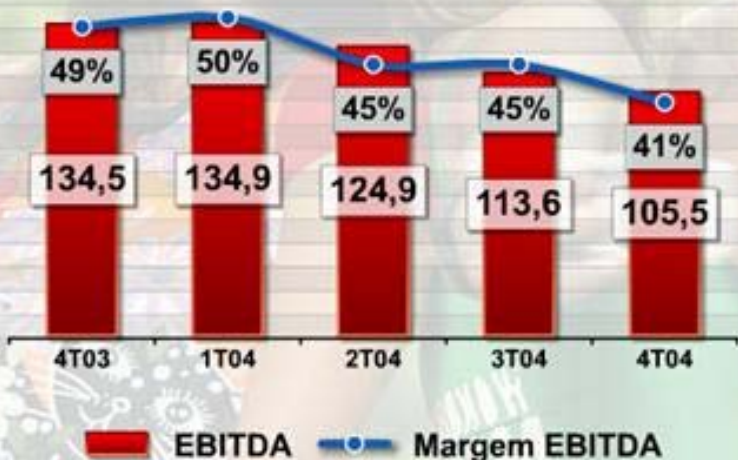


- Redução de R\$2,4 milhões no trimestre deve-se ao sucesso de campanhas de cobrança.

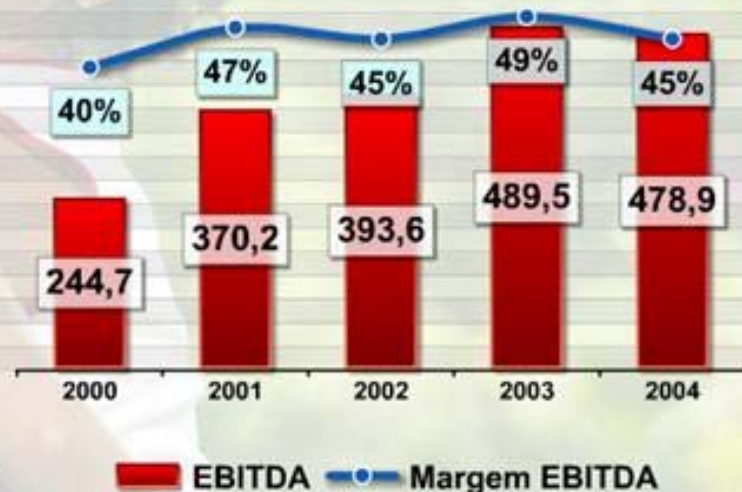


- Apesar do ambiente altamente competitivo, a inadimplência se encontra entre os níveis mais baixos do setor.

EBITDA
(R\$ milhões)



- A redução da margem no 4T04 está principalmente relacionada às despesas de aquisição e retenção de clientes.



- Maior margem EBITDA do setor!

Lucro Líquido (R\$ milhões)

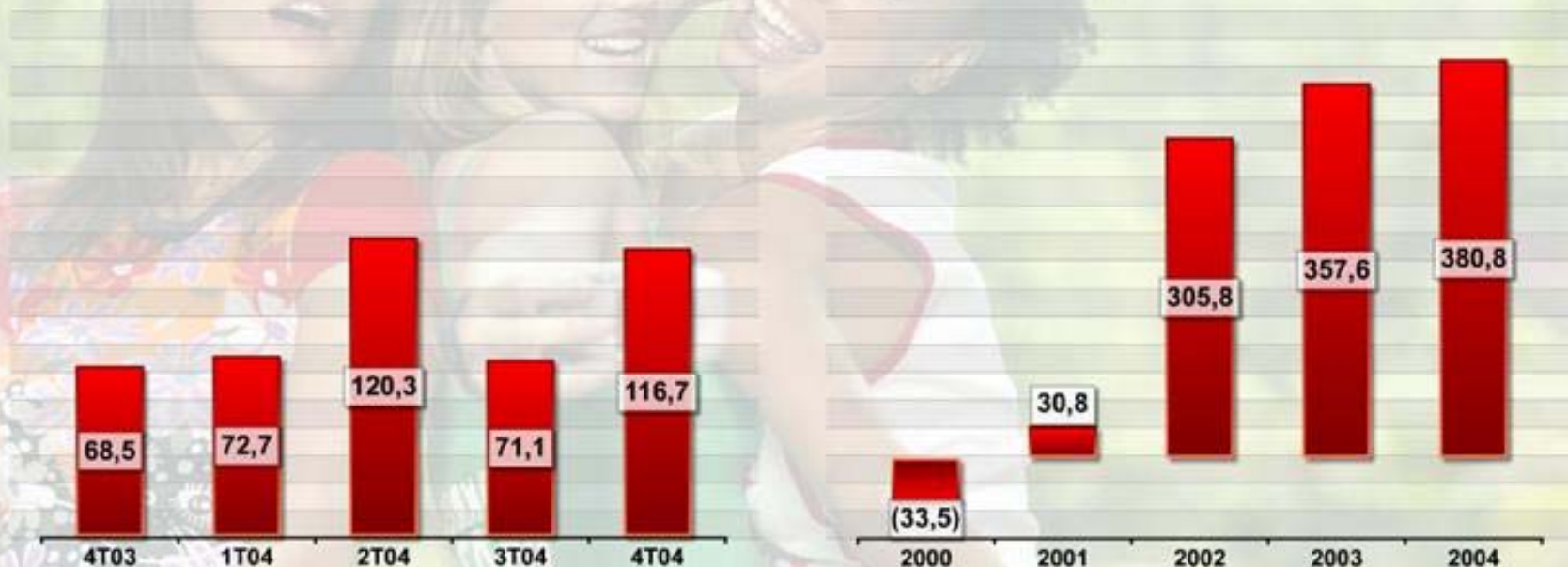


- Resultado negativamente impactado pela aceleração da taxa de depreciação da rede TDMA (25%-33% p.a.).

- CAGR de 42% no período de 2000 a 2004.
- Resultado teria sido ainda melhor (R\$182 milhões) excluindo a aceleração na taxa de depreciação da rede.



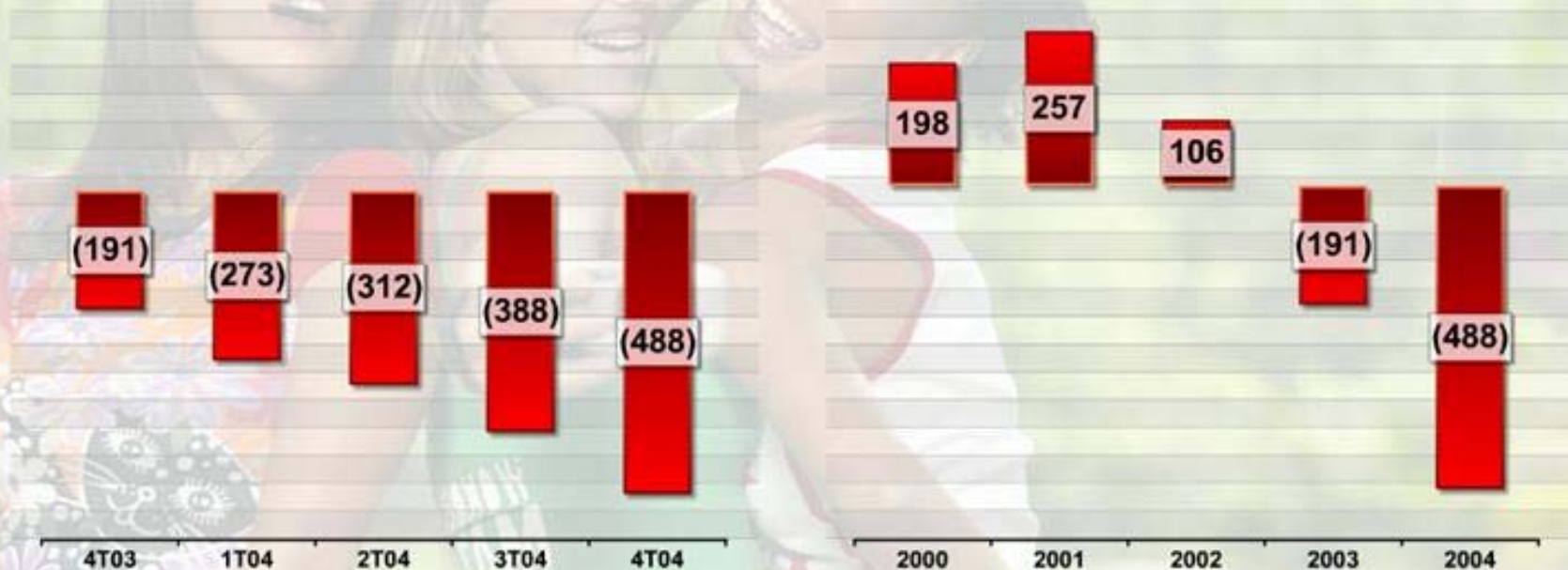
Fluxo de Caixa Livre (R\$ milhões)



- Mesmo considerando os investimentos na rede GSM/EDGE, a Companhia apresentou expressiva geração de caixa.



Dívida Líquida (R\$ milhões)



- Contínua redução da dívida líquida (posição líquida de caixa) fortalecendo ainda mais o perfil de crédito da Companhia.



Dívida Total / EBITDA

Dívida Líquida / EBITDA



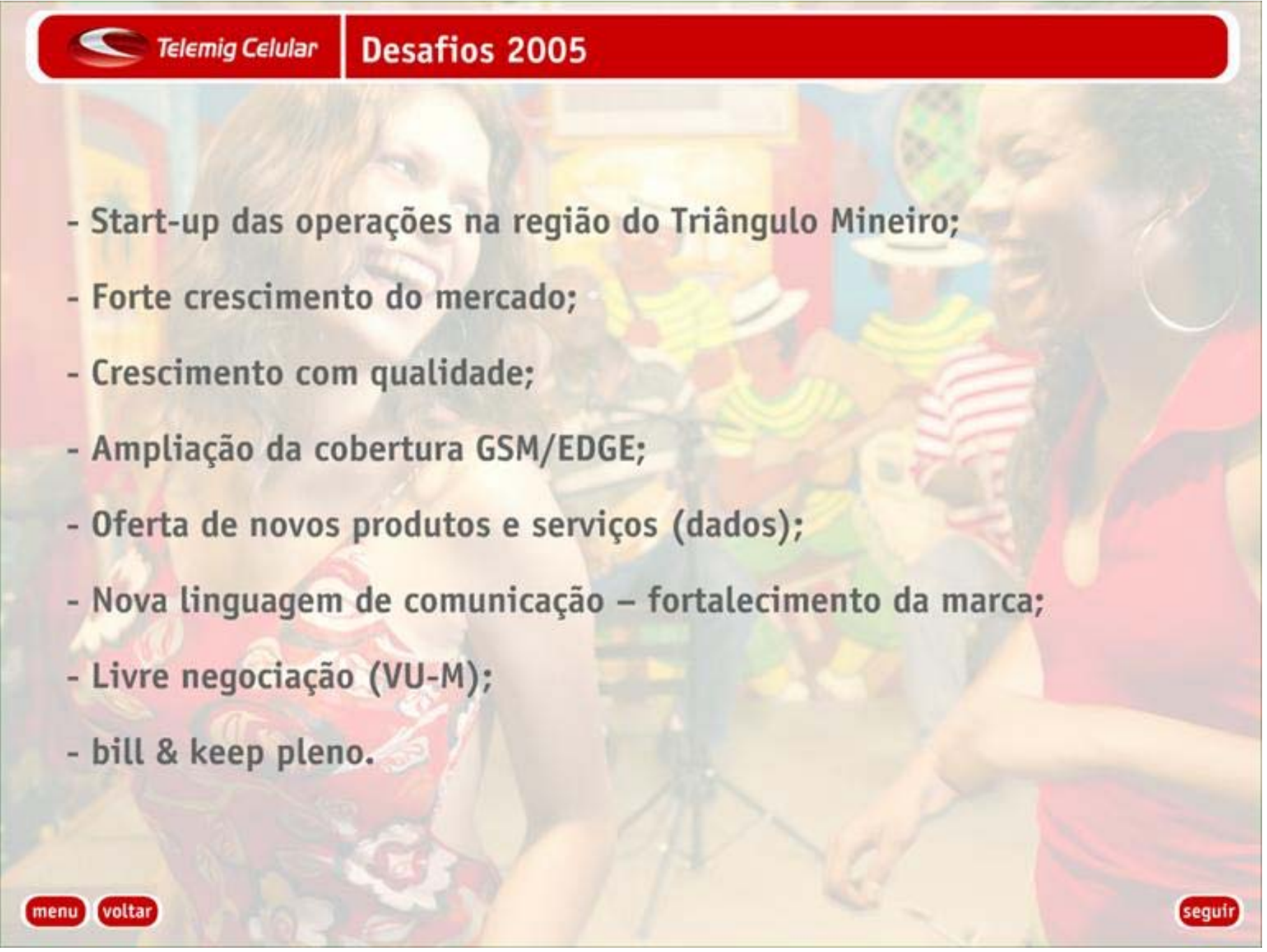
-Sólido perfil de crédito.

A photograph of two women laughing joyfully in a vibrant, tropical-themed room. The woman on the left has long, wavy brown hair and is wearing a red dress with a white and black floral pattern. The woman on the right has dark hair and is wearing a red top and large hoop earrings. In the background, a band of men wearing hats and striped shirts is performing. The room is decorated with colorful murals, including one of a Japanese flag and another of a tropical scene with a palm tree.

Desafios 2005

[voltar](#)

[seguir](#)

- 
- Start-up das operações na região do Triângulo Mineiro;
 - Forte crescimento do mercado;
 - Crescimento com qualidade;
 - Ampliação da cobertura GSM/EDGE;
 - Oferta de novos produtos e serviços (dados);
 - Nova linguagem de comunicação – fortalecimento da marca;
 - Livre negociação (VU-M);
 - bill & keep pleno.

Departamento de Relações com Investidores

Ricardo Perpetuo / Leonardo Dias / Renata Pantoja / Fernanda Ribeiro

Fones: 55-61-429-5600 / 5673 / 5616 / 5617

Fax: 55-61-429-5626

E-mail: ri@telepart.com.br

Informações adicionais estão disponíveis nos sites:

www.telemigholding.com.br

www.telenorteholding.com.br

Esta apresentação 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.