

RELATÓRIO ANUAL

ANNUAL REPORT

2002



O MAPA

THE MAP

04°

Carta aos Acionistas
Letter to the Shareholders

06°

O TRAJETO

THE ROUTE

16°

Abordagem Segmentada
Segmented Marketing Approach

18°

MARCOS ALCANÇADOS

MILESTONES

28°

Serviços de Voz Voice Services	30°
Serviços Locais Local Services	34°
Ambiente Regulatório Regulatory Environment	36°
Operações Internacionais International Operations	40°
Star One Star One	44°

RUMO DEFINIDO

DIRECTIONS

48°

Desempenho Operacional Operating Performance	50°
Investimentos Capital Expenditures	54°

NOTÍCIAS DO PERCURSO

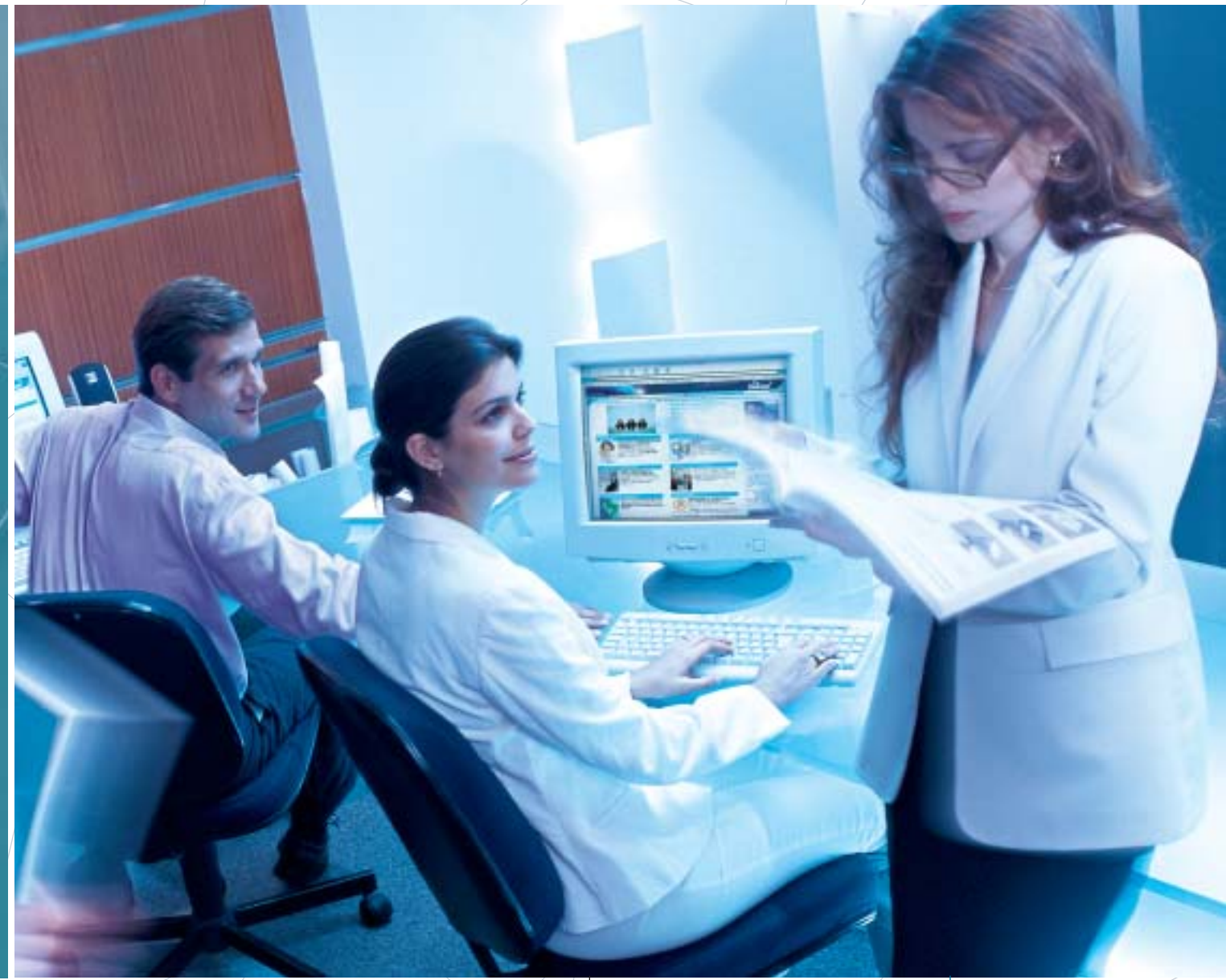
NEWS ALONG THE ROUTE

56°

Posição Financeira e Financiamento Financial Position and Financing	58°
Informações aos Acionistas Shareholder Information	60°



O MAPA
THE MAP



Capacidade de inovação:
27% das receitas de dados
da companhia provêm
de serviços desenvolvidos
nos últimos quatro anos

Capacity for innovation:
27% of the company's
data revenues derived
from services that have
been developed over
the past four years

Carta aos Acionistas Letter to the Shareholders

DURANTE 2002 – o melhor ano operacional na história da Embratel – enfrentamos e superamos alguns dos mais difíceis desafios desde a privatização, ocorrida em 1998. A companhia está agora bem preparada para beneficiar-se com a recuperação econômica, pronta para entrar em um novo ciclo de crescimento e de maior retorno para os seus acionistas.

No panorama internacional das telecomunicações, o ano foi marcado por uma retração econômica mundial e uma acentuada queda global nas bolsas de valores. Estes problemas afetaram o setor no Brasil, criando um ambiente financeiro menos favorável. O Brasil também sofreu o impacto dos problemas econômicos na vizinha Argentina, que contaminaram a percepção internacional do risco em nosso país e limitaram ainda mais as opções de crédito.

DURING 2002 – the best operational year in Embratel's history – we faced and overcame some of the toughest challenges since privatization occurred in 1998. The company is now well prepared to benefit from economic recovery, ready to enter a new cycle of growth and increased shareholder returns.

On the international telecommunications scene, the year was marked by a worldwide economic slowdown and a sharp global slump of stock markets, particularly shares in technology companies. These problems affected the sector in Brazil, creating a less favorable financing environment.

O Brasil atravessou o segundo ano consecutivo de baixo crescimento econômico (em 2002, o PIB cresceu 1,52% em relação a 2001, período em que, por sua vez, cresceu somente 1,42%), e sua economia foi afetada pela grande depreciação da moeda e pelas incertezas causadas pelas eleições para presidente, governadores e deputados – que culminaram com a vitória do candidato de um partido trabalhista. Além disso, a concorrência tornou-se ainda mais acirrada na indústria de telecomunicações, apesar de estarmos prevendo uma estabilização no que diz respeito à entrada de novos concorrentes no mercado.

O pedido de concordata preventiva, nos Estados Unidos, da WorldCom Inc, a controladora da Embratel, ocorrido em meados de 2002, teve poucos efeitos práticos na Embratel.

Brazil also was impacted by economic troubles in neighboring Argentina, which contaminated international perception of risk in our country and further tightened credit options.

Brazil underwent a second consecutive year of listless economic growth (2002 GDP rose 1.52% over 2001, which itself only grew 1.42%) and its economy was impacted by the strong depreciation of the currency and uncertainties stemming from national elections for president, state governors and many federal and state congressional positions – culminating in the selection of a president from the labor side of the political spectrum.

Carta aos Acionistas

Letter to the Shareholders

tel. A companhia foi e continua a ser operacional e financeiramente independente da WorldCom, e os fluxos operacionais entre as duas resumem-se principalmente ao Contas a Receber internacionais e a uma taxa de administração. Além disso, as práticas contábeis da Embratel em relação ao registro contábil das despesas são conduzidas estritamente de acordo com as leis brasileiras. Os relatórios que a companhia apresenta ao U.S. Securities and Exchange Commission (SEC) estão em plena conformidade com as práticas contábeis norte-americanas (US GAAP). A Embratel não tem financiamentos não incluídos em seus balancetes, não pratica troca de receitas (revenue swaps) com a controladora ou com qualquer outra empresa, e não fornece garantias a terceiros não afiliados a ela.

O episódio da WorldCom serviu para reafirmar que a Embratel está comprometida com a melhoria contínua de seu desempenho como o provedor completo de serviços de telecomunicações do Brasil. Nosso corpo de diretores está totalmente voltado para esta meta e não permitirá que eventuais ocorrências no mercado financeiro o desvie de seu principal objetivo – oferecer aos clientes serviços inovadores, confiáveis e de alta qualidade, sempre criando valor para os acionistas.

Neste sentido, a Embratel conquistou alguns resultados positivos em 2002:

- Aumento significativo na geração de caixa, um dos objetivos principais da companhia, o que permitiu

For its part, competition became tougher than ever in the telecommunications industry, although we are now moving towards a plateau with regard to the entry of new players into the market.

The Chapter 11 bankruptcy protection filing in mid-2002 by WorldCom Inc., Embratel's parent corporation in the U.S., had little practical effect on Embratel itself. The company was and continues to be operationally and financially independent of WorldCom and operational flows between the two consist primarily of international settlement receivables and payables and a management fee. Furthermore, Embratel's accounting practices in relation to the capitalization of expenses are conducted strictly in accordance with Brazilian Corporate Law, and its SEC filings fully conform to US GAAP. Embratel has no off-balance sheet financing or revenue swaps and does not provide financial guarantees to non-affiliated parties.

reduzir nossa dívida em meio a condições de mercado desfavoráveis. O fluxo de caixa resultante das operações totalizou R\$1,5 bilhão;

- Entrada, sem restrições, no segmento de serviços locais, após a companhia ter atendido às metas de universalização da Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel) bem antes do prazo final;
- Conclusão do programa de financiamento de 2002 no primeiro trimestre do ano e o excelente desenvolvimento de nosso plano de refinanciamento para 2003 e primeiro semestre de 2004 junto a 25 instituições de crédito. Isto ocorreu apesar de uma situação internacional desfavorável, que culminou com a bem-sucedida extensão dos vencimentos da dívida de longo prazo da companhia em fevereiro de 2003;
- Contínua diversificação, segmentação, expansão e qualificação de nossa base de clientes. Nossos esforços para gerenciar ligações e interromper o serviço para não-pagantes resultaram em um fluxo de receitas mais lucrativo;
- Otimização do uso dos ativos existentes e a administração de R\$1 bilhão em investimentos por meio do fluxo de caixa interno, principalmente nas áreas de tecnologia da informação e engenharia, fazendo mais com menos;
- Melhor desempenho de negócios e qualidade dos produtos.

Apesar da abertura do mercado internacional de voz e transmissão de dados para novos concorrentes, a Embratel manteve ampla lideran-

The WorldCom episode served to underscore the fact that Embratel is committed to continuously upgrading its own performance as the full service communications provider of choice in Brazil. Our management team is wholly focused on this goal and will not allow financial market developments to distract it from the company's primary objective — providing Embratel's customers with innovative, high quality and reliable services while creating shareholder value.

In this regard, Embratel chalked up many positive achievements in 2002. These were some of the highlights:

- A significant improvement in cash generation, which is a prime goal of the company, enabling us to reduce outstanding debt under difficult market conditions. Cash from operations totaled R\$1.5 billion;
- The no-strings-attached authorization and entry of the company into the local services segment, after Embratel fulfilled the universalization requirements of the National Telecommunications Agency (ANATEL) well in advance of deadlines;
- The completion of the 2002 financing program in the first quarter of the year and excellent progress on our 2003/4 refinancing plan together with 25 creditor institutions, despite an unfavorable international situation, which culminated in the successful extension of current maturities of the company's long-term debt in February 2003;

Carta aos Acionistas

Letter to the Shareholders

ça neste segmento, e as receitas foram maiores do que o inicialmente estimado. A companhia também manteve a liderança no mercado brasileiro em receitas de serviços de transmissão de dados para empresas e Internet, tendo obtido um crescimento de 3,9% em 2002 – um grande feito em um ano de baixo crescimento econômico e incertezas, com pressões de redução nos preços. Apesar disto, a companhia aumentou em 52% o número de circuitos equivalentes a 2 Mbit instalados, e a base de clientes continuou a subir, refletindo um esforço coordenado de vendas, produtos melhores e desenvolvimento de acesso.

A Embratel desempenhou um papel crucial na garantia de uma eleição presidencial democrática, utilizando tecnologia inovadora para fornecer circuitos e instalações de transmissão de dados em âmbito nacional para a contagem rápida e sem erros de mais de 115 milhões de votos. Os resultados das eleições de 2002, contabilizados eletronicamente em um país de dimensões continentais, foram conhecidos em menos de 24 horas, graças, em boa parte, à Embratel.

Outra evidência da capacidade inovadora da Embratel foi o fato de que, ao final do ano, aproximada-

- The continued diversification, segmentation, expansion and qualification of our customer base. Efforts to manage calls and discontinue service to non-payers resulted in a more profitable revenue stream;
- The optimal use of existing assets and management of R\$1 billion in capital expenditures through internal cash flow, primarily in the IT and engineering areas, doing more with less;
- Improved overall business performance and product quality;

Despite the opening up of the international voice and data market to new competitors, Embratel retained its vast market lead in this segment and revenues were stronger than initially projected. One achievement of considerable importance was the fact that Embratel continued to be the Brazilian market leader in corporate data and Internet revenues, posting a 3.9% increase in 2002 — quite an accomplishment in a year of slow economic growth and uncertainty, with continued downward pressure on prices. Despite this, the company increased the number of installed 2 Mbit-equivalent circuits by 52% and the net client base continued to rise, reflecting a coordinated sales effort, better products and access development.

Embratel played a crucial role in assuring a democratic presidential election, using innovative technology to provide the nationwide circuits and data

mente 27% das receitas de dados da companhia provêm de serviços desenvolvidos nos últimos quatro anos.

A Embratel continuou a buscar receitas lucrativas em 2002. Fizemos progressos significativos durante o ano, considerando o dilema da inadimplência que vem preocupando a companhia há vários anos: nossa provisão para devedores duvidosos caiu quase pela metade em comparação ao ano anterior, um sinal claro de que estamos indo na direção certa em relação a este problema. A assinatura de acordos de co-faturamento com três operadoras locais também está colaborando para atenuar o problema de inadimplência. Conseguimos reduzir as contas vencidas em todo o espectro de clientes, melhorando o perfil do nosso Contas a Receber. Como resultado, a qualidade do retorno de nossas receitas tem aumentado.

Durante 2002, a Embratel reestruturou algumas operações comerciais, criando as unidades de negócios Grandes & Médias Empresas, e Pequenas Empresas & Clientes Residenciais, para realçar o foco na orientação para o cliente, aumentando o nível de excelência dos serviços e melhorando a velocidade e a eficiência dos serviços como também do processo de cobrança. A iniciativa também nos colocou em uma posição melhor para enfrentar uma concorrência mais agressiva.

Nossos esforços para melhorar a qualidade do serviço não passaram despercebidos: em uma pesquisa de opinião conduzida pelo

transmission facilities for Brazil's electoral authorities to tally over 115 million votes quickly and error-free. Final results in the all-electronic 2002 election in our continental-sized nation were known in less than 24 hours, thanks in large part to Embratel.

More evidence of Embratel's innovative capabilities was the fact that by the end of the year approximately 27% of the company's data revenues derived from services that have been developed during the past four years.

Yankee Group (set/out 2002), a Embratel foi qualificada como excelente ou muito boa por 74% de seus clientes.

No âmbito regulatório, a Embratel solicitou, em caráter de urgência, que a Anatel reprimisse práticas anticompetitivas e de subsídios cruzados, especialmente em relação a tarifas de interconexão para os serviços de longa distância – uma questão que a companhia espera ver finalmente resolvida quando as novas regras para os contratos de concessão, a vigorarem a partir de 2006, forem estabelecidas, na primeira metade de 2003.

A Star One, nossa subsidiária de operações de satélite, teve outro ano estelar. Nascida de uma ~~joint-venture~~ com a parceira estratégica Société Européenne des Satellites (SES-Global), a companhia lançou novos produtos de banda larga via

Embratel continued to focus on profitable revenues during the year. We made significant progress in 2002 regarding the bad debt dilemma that has been vexing the company for several years: our provision for doubtful accounts almost halved compared to the prior year, a sure sign we are moving in the right direction on this problem. The signing of co-billing agreements with three local carriers also is helping attenuate the late payment-bill default problem and we succeeded in reducing overdue accounts across the customer spectrum, fine tuning customer acceptance criteria. As a result, the return quality of our revenues has been improving.

During the year, Embratel restructured some commercial operations, creating Large & Medium Company and Residential & Small Company business units, new divisions designed to enhance focus on client orientation, thereby raising the level of client service excellence while improving service speed, efficiency and collections. The move also has put us in a better position to face more aggressive competition.

Our efforts to improve service quality did not go unnoticed: in a Yankee Group opinion survey (Sep/Oct 2002), Embratel was rated as either excellent or very good by 74% of its clients.

satélite e registrou um aumento de mais de 30% em seu lucro líquido em relação ao ano anterior.

Em 2002, a companhia mais uma vez demonstrou que é uma cidadã corporativa responsável, patrocinando ou envolvendo-se em várias iniciativas sociais, culturais, educacionais ou ligadas à qualidade de vida em todo o Brasil. Todas elas são apresentadas em maiores detalhes no nosso Relatório Social, disponível em nossos escritórios centrais e em nosso ~~website~~: www.embratel.com.br.

O EBITDA foi de R\$1,4 bilhão em 2002, o que representa um crescimento de 36,2% em relação aos R\$997 milhões em 2001. A margem do EBITDA cresceu 5,7 pontos percentuais, atingindo 19,1% em 2002. As principais razões deste crescimento foram uma arrecadação melhor e menores custos de interconexão.

In the regulatory arena, Embratel pro-actively urged ANATEL to inhibit anti-competitive and cross-subsidy practices in the marketplace, especially regarding interconnection rates for long distance service – a question it hopes finally will be resolved when the new rules for concession contracts to go into effect as of 2006 are issued in the first half of 2003.

Our Star One satellite operations subsidiary had another stellar year. A joint venture with strategic partner Société Européenne des Satellites (SES-Global), the company introduced new broadband products via satellite while posting a more than 30% increase in net income over the previous year.

In 2002, the company once again demonstrated that it is a responsible corporate citizen. During the year, we sponsored or were involved in a very wide range of social, cultural, educational and quality of life initiatives throughout Brazil. Our extensive activities in this area are described in greater detail in a separate Social Report, available through our head offices and on the Internet at our website: www.embratel.com.br.

Carta aos Acionistas

Letter to the Shareholders

A receita líquida alcançou R\$7,1 bilhões em 2002, contra R\$7,4 bilhões em 2001. A Embratel registrou um prejuízo líquido de R\$626 milhões contra R\$554 milhões em 2001. A principal causa deste resultado negativo foi a desvalorização de 52% do real durante o período, o que teve um forte impacto em nossa dívida, atrelada ao dólar, e em nossos resultados financeiros.

Temos certeza de que a nova administração do presidente Luiz Inácio Lula da Silva, que assumiu o cargo em 1º de janeiro de 2003, irá cumprir as promessas de campanha de promover o crescimento da economia e proteger o interesse dos consumidores, garantindo que as agências reguladoras federais – incluindo a Anatel – trabalhem no sentido de inibir práticas competitivas desleais.

Gostaria de expressar minha sincera gratidão a todos os gerentes e funcionários da Embratel, bem como aos nossos investidores, parceiros e fornecedores, que nos ajudaram a fazer do ano de 2002 um marco para a companhia. Con-

EBITDA was R\$1.4 billion in 2002 representing a 36.2% increase relative to R\$997 million in 2001. EBITDA margin rose by 5.7 percentage points, reaching 19.1% in 2002. The main reasons for this growth were improved collections and lower interconnection costs.

Net revenues totaled R\$7.1 billion in 2002, compared to R\$7.4 billion in 2001. Embratel posted a net loss of R\$626 million for the year, compared to a loss of R\$554 million in 2001. The major motive for this year's negative net income was the effect of the 52% devaluation of the Brazilian currency, the Real, during the period, which primarily impacted our dollar-denominated debt and financial result.

We are confident the new administration of Brazilian President Luis Inácio da Silva, who took office on January 1, 2003, will comply with campaign promises to grow the economy and protect the interests of consumers, ensuring that the federal regulatory agencies – including ANATEL – work toward inhibiting unfair competitive practices.

I would like to express sincere gratitude to all the Embratel managers and employees, as well as its investors, partners, customers and suppliers, who helped make 2002 a milestone year for the company. We have an



Daniel Eldon Crawford
Presidente do Conselho de Administração da Embratel Participações S.A. e da Empresa Brasileira de Telecomunicações S.A. - Embratel/
Chairman of Embratel Participações S.A. and Empresa Brasileira de Telecomunicações S.A. - Embratel

Jorge Rodriguez
Presidente da Empresa Brasileira de Telecomunicações S.A. - Embratel/
President and CEO of Empresa Brasileira de Telecomunicações S.A. - Embratel

Dilio Sergio Penedo
Presidente da Embratel Participações S.A./ President of Embratel Participações S.A.

tamos com uma equipe cheia de energia, trabalhadora e ágil, composta dos melhores profissionais do ramo no Brasil. Com a mais completa infra-estrutura física de uma empresa de telecomunicações no país, confiança crescente em nossa marca e tecnologia de ponta, uma sólida geração de caixa e objetivos de negócios claros, a Embratel pretende continuar a ser um concorrente cada vez mais ágil e uma companhia que consistentemente gera valor a longo prazo para seus acionistas.

Rio de Janeiro
Jorge Rodriguez
Presidente e CEO

enthusiastic, hard-working and agile team consisting of the best professionals in the business in Brazil. Coupled with the most complete physical infrastructure of any telecommunications company in the country, the highest brand trust in the industry, state-of-the-art technology, solid cash generation and clear business goals, in 2003 and beyond Embratel intends to be a tougher competitor than ever before and a company that consistently creates long-term value for its shareholders.

Rio de Janeiro
Jorge Rodriguez
President and CEO

O TRAJETO
THE ROUTE

Abordagem Segmentada
Unidade de Negócios
para Grandes & Médias
Empresas
Unidade de Negócios
Pequenas Empresas &
Clientes Residenciais

Segmented Marketing Approach
The Large & Medium Company
Business Unit
The Residential & Small Company
Business Unit



Com a segmentação em unidades de negócios, a Embratel presta cada vez mais atenção às necessidades específicas de seus clientes

Through segmentation into business units, Embratel is increasingly able to pay more attention to the specific needs of its customers

Abordagem Segmentada Segmented Marketing Approach

DESDE A SUA PRIVATIZAÇÃO, em 1998, a Embratel vem mudando sua orientação para tornar-se um provedor completo de serviços varejistas de telecomunicações, expandindo e segmentando sua base de clientes. Esta tendência se acentuou em 2002.

A lógica desta abordagem é simples: a Embratel possui a mais completa rede física do Brasil, tecnologia de ponta e uma equipe experiente – para oferecer uma completa gama de soluções tanto para empresas e organizações grandes, médias e pequenas, quanto para governos e clientes residenciais. Agora, a Embratel também tem condições de oferecer soluções em serviços locais.

Em 2002, a companhia passou por uma reorganização, que teve por base a segmentação de mercado, e criou duas unidades de negócios em abril: Grandes & Médias Empresas, e Pequenas Empresas & Clientes Residenciais. A idéia é se voltar cada vez mais para as necessidades específicas dos clientes.

SINCE IT WAS PRIVATIZED IN 1998, Embratel has been moving from a business-focused to a full service retail telecommunications supplier, expanding and segmenting its client base. That trend continued in 2002.

The rationale for this approach is simple: Embratel has the installed capacity (Brazil's most complete physical network, the technical know-how and in-depth staff experience) to offer a very complete range of solutions equally to large corporations and organizations, government, small and medium-sized businesses and individual residences. And now, Embratel is able to offer local service and solutions, as well.

UNIDADE DE NEGÓCIOS PARA GRANDES & MÉDIAS EMPRESAS

Tradicionalmente, a Embratel tem sido líder de mercado em serviços de telecomunicações corporativos no Brasil, sendo reconhecida por sua qualidade, produtos inovadores, excelência de serviços e um diversificado portfólio de serviços de telefonia e de transmissão de dados neste segmento. A nova unidade de negócios nos garante maior flexibilidade e velocidade para responder às necessidades dos clientes e às pressões competitivas.

Essa liderança se traduziu em uma robusta receita de comunicação de dados (dados & Internet e aluguel de linhas a outros provedores) de R\$1.832 milhões em 2002, que representou um aumento de 1% em relação ao ano anterior. As receitas

In 2002, the company reorganized to take fuller advantage of market segmentation, creating two new business units in April: Large & Medium Company and Residential & Small Company. The idea is to increasingly focus on specific customer requirements.

THE LARGE & MEDIUM COMPANY BUSINESS UNIT

Embratel traditionally has been the market leader in corporate telecommunications services in Brazil and is known for its quality, innovative products, service excellence and diversified portfolio of telephony and data services in the segment. The new business unit gives us greater flexibility and speed to react to customer needs and competitive pressures.

This was reflected in strong data communications revenues (data & Internet and wholesale) of R\$1,832 million in 2002, which represented an

Abordagem Segmentada

Segmented Marketing Approach

de dados & Internet, de R\$1.757 milhões, cresceram 3,9% em relação a 2001, apesar das incertezas na economia e das pressões para redução dos preços.

Outro bom indicador econômico: circuitos equivalentes a 2Mbit instalados aumentaram 52% e fizeram crescer as receitas em relação a 2001, um resultado notável em um mercado que já lideramos. O aumento na base instalada de circuitos resultou da oferta de novos serviços, do aumento global de novos clientes e do crescimento da capacidade de largura de banda para os clientes existentes. Serviços como o **Business Link Facil**, conexão dedicada à Internet de 60 Kbps, podem ser oferecidos competitivamente ao mercado empresarial por intermédio da rede de acesso digital da Embratel e pontos de presença. Através de fibras, rádio digital e cabos, temos, no momento, conexões diretas próprias para mais de 40 mil clientes, fornecendo dados e serviços de voz.

As receitas de serviços comutados e de satélite foram especialmente fortes e aumentaram, respectivamente, 23% e 16%, compensando quedas nos serviços dedicados.

Nossa estratégia de acesso é fundamental para a oferta de serviços mais atraentes em termos de custos a nossos clientes empresariais. Desde o final de 1999, temos melhorado nossa rede de acesso, instalando anéis metropolitanos nas

increase of 1.0% over the previous year. Data & Internet revenues of R\$1,757 million were up 3.9% over 2001, despite an uncertain economy and lower prices. Growth in the installed circuit base came primarily from the introduction of new services, net client additions and bandwidth capacity growth for existing clients.

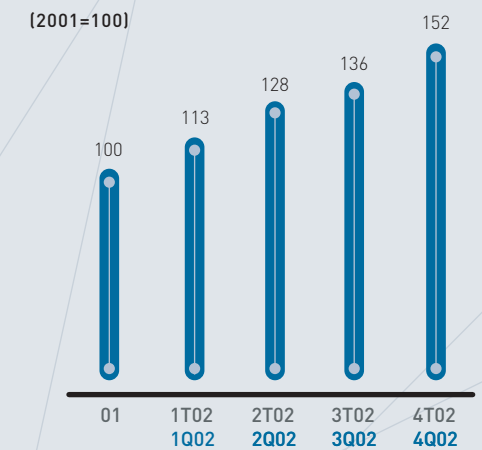
Installed 2Mbit equivalent circuits — another good corporate indicator — increased by 52% and grew revenues year-on-year, a remarkable achievement in a market in which we already are the leader. The increase in the installed circuit base was the result of new services, net client additions and bandwidth capacity for existing customers. Services such as the Business Link Facil, a 60 Kbps dedicated Internet link, can be offered competitively to the business market through Embratel's digital access network and ports of presence. Through fiber, digital radio and wires, Embratel currently has own direct connections to more than 40,000 customers, providing both data and voice services.

principais cidades e adquirindo rádios digitais ponto-a-ponto.

Durante 2002, demos prioridade à consolidação da “estratégia da última milha”, ou seja, à conexão do Acesso Digital da Embratel (ADE) aos nossos próprios circuitos em locais selecionados, oferecendo, a clientes médios e grandes, serviços 100% via Embratel. A Rede ADE foi implantada em 64 localidades e cresceu 139 quilômetros em 2002, o que nos permitiu substituir linhas arrendadas de terceiros por nossa própria rede. Desta forma, foi possível reduzir custos e garantir a nossos clientes preços de dados mais competitivos.

Além disso, obtivemos o direito de usar frequências na banda 3,5 GHz leiloada pela Anatel, o que nos permitirá expandir nossa rede de acesso através de tecnologia sem fio de alta velocidade via banda larga, oferecendo uma solução de rádio ponto-a-multiponto para todos os serviços de voz e de transmissão de dados. Tal solução, quando comparada ao acesso de rádio ponto-a-ponto, permite maior interoperabi-

Unidades de 2Mbit Equivalente
2Mbit equivalent units



Switched and satellite services revenues were especially strong and rose, respectively, 23% and 16%, offsetting declines in dedicated services.

Key to cost effective servicing of our business clients is Embratel's access strategy. Since late 1999, Embratel has been enhancing its access network by adding metropolitan rings in major cities and acquiring digital point-to-point radios.

During 2002 the emphasis was placed on consolidating the so-called “last mile strategy,” building Embratel Digital Access (ADE) to our own circuits in selected locations, giving large and medium-size clients seamless service that is 100% “via Embratel.” Embratel's ADE network exists in 64 localities and grew 139km in 2002. This network allows Embratel to replace expensive third party leased lines by its own network, significantly reducing costs and enabling competitive data pricing for existing and new customers.

Abordagem Segmentada

Segmented Marketing Approach

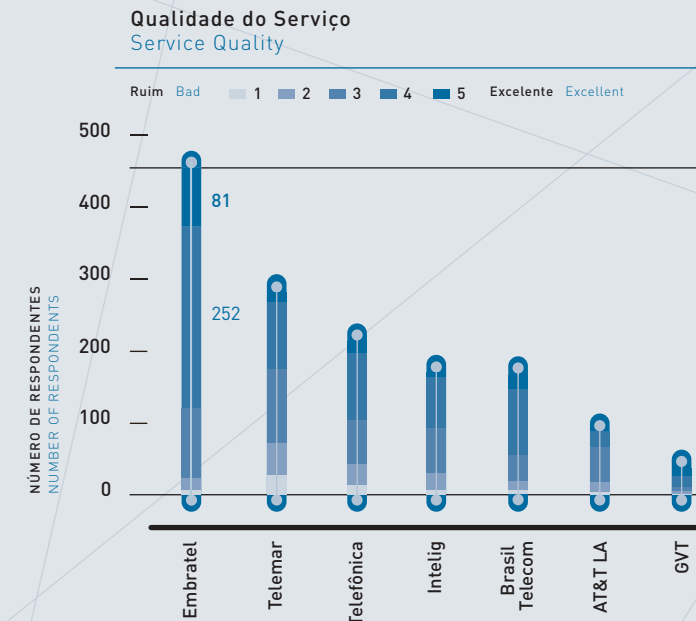
lidade entre a base e as estações terminais, otimizando a capacidade de rádio existente, além de melhorar de forma expressiva o retorno do investimento.

Outro importante objetivo durante o ano foi demonstrar aos clientes corporativos que a Embratel continuou a melhorar a qualidade de seus serviços: foram registrados avanços na recuperação de serviços em seis horas, no tempo médio de recuperação, no número de ativações em 30 dias e no tempo médio de ativação. O foco renovado na qualidade dos serviços foi reconhecido: em uma pesquisa conduzida pelo Yankee Group (set/out 2002), uma renomada organização de pesquisas independente, 74% de seus clientes qualificaram a Embratel como excelente ou muito boa.

A nova divisão dedicou especial atenção à redução de contas vencidas há mais de 60 dias. Em menos de seis meses, contas em aberto para serviços de dados e de voz avançada caíram de 10% para 4% das receitas, que é a referência mundial.

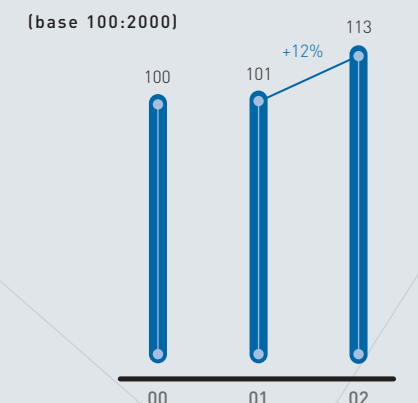
In addition, Embratel was awarded the right to use frequencies in the 3.5 GHz band auctioned by the ANATEL. These frequencies will allow Embratel to expand its access network through high-speed wireless broadband technology, offering radio point-to-multipoint solution for all voice and data services. When compared to point-to-point radio access, a point-to-multipoint solution allows for a greater interoperability between base and terminal stations, optimizing existing radio capacity, as well as significantly improving economics.

Another important goal during the year was to demonstrate to corporate clients that Embratel was continuing to improve its service quality: gains were made in service recovery within six hours, average recovery time, the number of activations within 30 days and the average time for activation. The unit's renewed focus on service quality was recognized during the year: in a customer opinion survey conducted by the Yankee Group (Sep/Oct 2002), an important independent research organization, Embratel was rated as either excellent or very good by 74% of its clients.

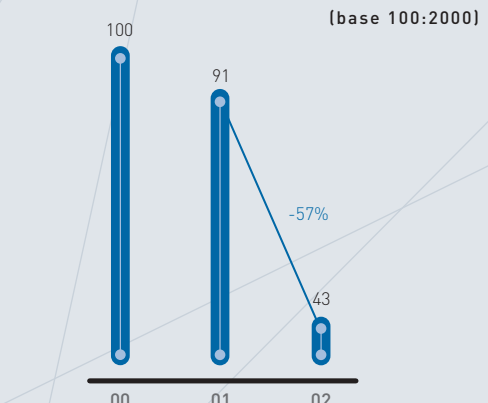


Fonte/Source: The Yankee Group, 2002

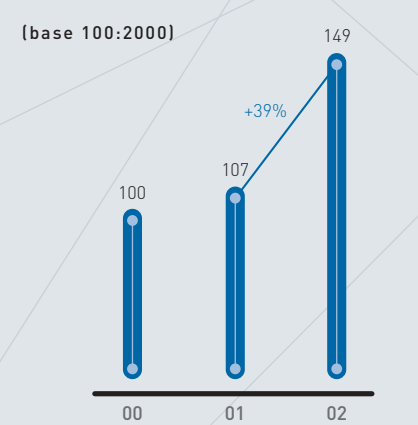
Recuperação em 6 horas Recovery within 6 hours



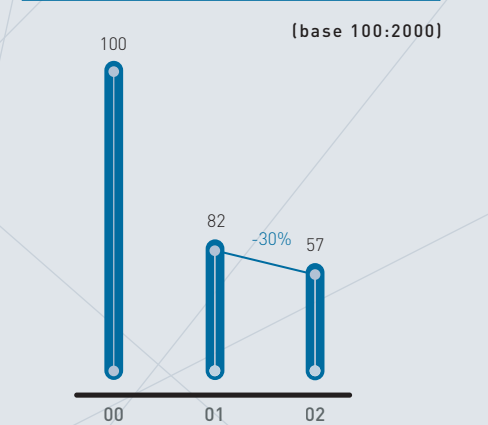
Tempo médio de recuperação (em dias) Average recovery time (in days)



Eficiência de ativação em 30 dias Activation Efficiency within 30 days



Tempo médio de ativação (em dias) Average activation period (in days)



Abordagem Segmentada

Segmented Marketing Approach

CAPACIDADE INOVADORA DA EMBRATEL

Desde a sua privatização, a Embratel alcançou maior nível de diversificação em receitas de dados e aumentou sua base em serviços de valor agregado. Serviços que perderam mercado foram os de natureza mais commodity. Outra evidência da capacidade inovadora da companhia: cerca de 27% de nossas receitas de dados provêm de serviços desenvolvidos nos últimos quatro anos.

Um exemplo recente: a Embratel incrementou seu serviço Business IP VPN, baseado no Multiprotocol Label Switching (MPLS), introduzindo garantias de Qualidade de Serviço. Esta característica adicional permite que clientes priorizem aplicações críticas e é customizada de acordo com a solicitação de cada cliente. Não há restrições quanto a distância ou velocidade, uma vez que o serviço pode ser oferecido de 64 Kbps a 622 Kbps através de todo o backbone de Internet da Embratel, atualmente composto de 138 pontos de presença, 26 centros de roteamento e 35 Gbps de capacidade de transporte.

The new division paid special attention to reducing past due accounts beyond 60 days. In less than six months, unpaid bills for data and advanced voice services dropped from 10% of revenues to 4%, the world benchmark.

THE RESIDENTIAL & SMALL COMPANY BUSINESS UNIT

In 2002, Embratel ended the retail market learning curve and now has accumulated knowledge in this segment that will make it a major player in the coming years. The creation of this unit aligned Embratel's objectives with the consumer market, taking into account the current regulatory environment, and giving us a series of advantages:

- Improved customer segmentation;
- A more defined client base, to which we can offer a customized range of packages and services;
- Greatly enhanced billing capabilities as a result of co-billing agreements with local operators and technological improvements and the migration of clients to direct debit plans.

During the year we introduced client loyalty and win-back programs and alternative call plans, such as the Passaporte 21, Clube 21 Advantages, Brasil Direto, Prepaid Card, Option 21 and many others, which proved very successful and will be expanded in 2003. Alternative plans were responsible for some 25%

UNIDADE DE NEGÓCIOS PEQUENAS EMPRESAS & CLIENTES RESIDENCIAIS

Em 2002, a Embratel finalizou a curva de aprendizado no mercado varejista, já contando com suficiente conhecimento neste segmento para transformar-se em um dos principais participantes deste mercado nos próximos anos. A criação desta unidade alinhou os objetivos da Embratel com o mercado consumidor, considerando-se o atual cenário de regulamentação, e garantiu à companhia uma série de vantagens:

- Melhor segmentação de clientes;
- Uma base de clientes mais definida, à qual podemos oferecer uma variedade de pacotes e serviços mais personalizados;
- Aumento considerável de nossa capacidade de cobrança, como resultado de acordos de co-faturamento com operadoras locais, melhorias tecnológicas e a migração de clientes para planos de débito automático.

Durante o ano, lançamos programas de fidelidade e de campanhas de reconquista de clientes, além de planos alternativos de ligações, como o Passaporte 21, Clube 21 de Vantagens, Brasil Direto, Cartão Pré-Pago, Opção 21 e muitos outros, comprovadamente bem-sucedidos e que serão expandidos em 2003. Os planos alternativos foram responsáveis por cerca de 25% das receitas no segmento Residencial e 50% nas Pequenas Empresas.

O nível do padrão de serviços para o segmento residencial e de pequenas empresas também cresceu sig-

EMBRATEL'S INNOVATIVE CAPABILITIES

Since privatization, Embratel has achieved a higher level of diversification in data revenues and has grown its base in value-added services. Services that lost ground have been of a more commodity nature. Evidence of the company's innovative capabilities is that approximately 27% of our data revenues derive from services that were developed in the past four years.

A recent example: Embratel enhanced its Business IP VPN service, which is based on Multiprotocol Label Switching (MPLS) by introducing Quality of Service (QoS) guarantees. The additional feature enables clients to prioritize critical applications and is customized according to client request. There are no restrictions as to distance or speed since the feature can be offered from 64 Kbps to 622 Kbps throughout Embratel's entire Internet backbone, currently comprising 138 points-of-presence, 26 routing centers, two-way and 35 Gbps transport capacity.

Abordagem Segmentada

Segmented Marketing Approach

nificativamente, sendo um acesso mais eficiente e rápido ao nosso **call center** um dos principais objetivos.

A nova divisão dedicou-se de forma especial a melhorar a arrecadação, tanto de contas vencidas, quanto de clientes inadimplentes, facilitando-lhes o pagamento. Com este fim, buscamos uma melhoria no processo de cobrança e a redução do número de contas de cobrança duvidosas e dos custos inerentes. Em fevereiro, finalizamos a implementação de um sistema de faturamento totalmente automático, que oferece débito direto na conta bancária dos clientes e que resultou em mais de 3 milhões de adesões ao final do ano. Esta operação teve como principais objetivos prevenir chamadas de usuários inadimplentes, diminuir a inadimplência e transferir usuários inadimplentes para produtos pré-pagos.

No fim do ano, em outra ação para reduzir os custos de cobrança e de serviços para o cliente, assinamos acordos de co-faturamento com três companhias telefônicas locais. Os resultados iniciais foram promissores, e já verificamos uma queda nos níveis de inadimplência no segmento de menor valor.

of revenues in the Residential segment and 50% in Small Businesses.

The level of service standards to the residential and small business segment also was raised substantially, with more efficient and faster access to our call center being a prime objective.

One of the areas the new division focused on was improving collections, both on overdue accounts as well as making it easier for good clients to pay their bills. To this end we sought to improve the billing process, and to reduce the number of doubtful accounts and billing costs. We completed implementation of a fully automated collection system in February featuring direct debiting of customer bank accounts, with over three million clients signed up by year's end. Key objectives of our efforts are to prevent calls from delinquent users, decrease overall bad debt and to migrate potential delinquent users to prepaid products.

By the end of the year, in another significant development designed to reduce billing and client service costs, we had signed co-billing agreements with three local telephone companies; the initial results have been promising and we already saw improvement in bad debt levels at the low-end of the segment.



A Embratel oferece pacotes de serviços alinhados às necessidades de pequenas empresas e clientes residenciais

Embratel offers a package of services that are aligned with the needs of small companies and resident clients

MARCOS ALCANÇADOS
MILESTONES

Serviços de Voz
Serviços Locais
Ambiente Regulatório
Operações Internacionais
Star One

Voice Services
Local Services
Regulatory Environment
International Operations
Star One



A Embratel vem aumentando a sua base de clientes cadastrados em débito automático e planos alternativos através da atuação de seus Call-Centers

Embratel has been increasing the base of customers with automatic debit and alternative plans through the activities of its Call Centers

Serviços de Voz Voice Services

LONGA DISTÂNCIA NACIONAL

Como resultado da busca permanente de receitas lucrativas, houve, em 2002, um aumento do número de linhas bloqueadas devido à inadimplência e a fraudes. No final de 2001, cerca de 1,8 milhão de linhas haviam sido bloqueadas – e o número mais que dobrou para 4,6 milhões em dezembro de 2002. Esta foi a principal causa do declínio de 4,4% da receita de longa distância nacional naquele ano. No entanto, em 2002, a receita média por minuto de longa distância nacional aumentou 3%, quando comparada a 2001, e 12% em comparação a 2000.

A abertura do mercado para um número ainda maior de concorrentes também contribuiu para a redução nas receitas de longa distância nacional. O maior impacto da competição foi sentido nas receitas de longa distância inter-regional,

DOMESTIC LONG DISTANCE

The company continued to focus on profitable revenues in 2002. To this end, it increased the number of lines blocked because of delinquency and fraud. At the end of 2001, approximately 1.8 million lines had been blocked; the number more than doubled to 4.6 million in December 2002. This was the main cause for the 4.4% decline in domestic long-distance revenues in 2002. However, average domestic long-distance revenue per minute in 2002 rose 3.0% year-over-year and 12% compared to 2000.

The opening up of the market to more players also contributed to the reduction in domestic long-distance revenues. The major impact from competition was felt on inter-regional long-distance revenues arising

derivadas de serviços 0800 pertencentes a duas operadoras regionais autorizadas a efetuar chamadas inter-regionais e, em parte, no tráfego residencial, especialmente em forma de tráfego bloqueado para o uso do nosso código de acesso (21). As receitas do mercado principal da Embratel continuam a crescer. Como parte de nossa estratégia de substituir serviços de voz básicos por serviços da Embratel que oferecem mais valor para clientes corporativos, continuamos a aumentar as vendas do VipPhone e dos Serviços Avançados de Voz. Além disso, as receitas de clientes empresariais em planos alternativos, que oferecem percepção de valor para os clientes, cresceram mais de 200%.

from 0800 services belonging to the two regional operators authorized to handle inter-regional calls and in part, in residential traffic, especially in traffic blocked for the use of the 21 access code. The company continues to grow revenues from its core business market. As part of its strategy to replace basic voice service with Embratel services that provide more value to corporate clients, the company continued to increase sales of VipPhone and Advanced Voice Services. Additionally, revenues from business clients in alternative calling plans, which provide value perception to clients, have grown more than 200%.

Serviços de Voz
Voice Services

MAIORES RECEITAS COM OS SERVIÇOS AVANÇADOS DE VOZ

A receita combinada das vendas do VipPhone e dos Serviços Avançados de Voz cresceu 35% em 2002. Em 1998, a Embratel não tinha nenhum cliente VipPhone, e hoje eles chegam a 5 mil. Receitas de clientes empresariais em planos de chamada alternativos cresceram mais de 200%.

INCREASING REVENUES THROUGH ADVANCED VOICE SERVICES

The combined revenue from sales of VipPhone and Advanced Voice Services increased 35% in 2002. Embratel had no VipPhone clients in 1998 and today they number nearly 5,000. Revenues from business clients in alternative calling plans have grown more than 200%.

LONGA DISTÂNCIA INTERNACIONAL (VOZ)

As receitas de longa distância internacional caíram para R\$667 milhões em 2002 contra R\$857 milhões em 2001. Além da nossa maior habilidade para detectar fraudes, que resultou no aumento do número de linhas bloqueadas, a concorrência também contribuiu para a perda de tráfego e a queda nas receitas. No entanto, os preços permaneceram relativamente estáveis para chamadas internacionais.

INTERNATIONAL LONG DISTANCE (VOICE)

International long distance revenues fell to R\$667 million in 2002 compared to R\$857 million in 2001. In addition to our improved ability to detect fraud, which resulted in a larger amount of blocked lines, competition also contributed to the loss of traffic and the decline in revenues. However, pricing remained relatively stable for outbound calls.



A Receita média por minuto de longa distância nacional cresceu 3% quando comparada a 2001

Average revenue per domestic long distance minute rose 3% over 2001

Serviços Locais Local Services

UM GRANDE DESTAQUE EM 2002 foi a autorização, em 15 de agosto, da Anatel, e a subsequente entrada da Embratel no mercado de serviços locais pela primeira vez. Esta é uma iniciativa que nos tornará mais competitivos à medida que nos expandirmos neste novo segmento. Contamos que a nossa penetração neste mercado cresça rapidamente em 2003.

Após termos cumprido nossas metas de universalização antes do prazo estabelecido (dezembro de 2001), a Anatel nos autorizou, em agosto de 2002, a oferecer serviços locais em nível nacional, um objetivo que vínhamos perseguindo há quatro anos. Ao final do ano, depois de negociar acordos de interconexão com operadores locais e iniciar uma campanha de marketing direto com nossos maiores clientes, assinamos contratos de serviço em Recife, Fortaleza, Salvador, Belo Horizonte e Rio de Janeiro, com mais de 100 clientes. Esperávamos cobrir cerca de 30 cidades ao final do primeiro trimestre de 2003.

A MAJOR HIGHLIGHT OF 2002 was the August 15 ANATEL authorization and subsequent entry of the company into the local services market for the first time, a move that will allow us to become more competitive as we expand into this exciting new segment. We expect our penetration of this market to expand rapidly in 2003.

After Embratel completed in advance its universalization obligations in December 2001, in mid-2002 ANATEL granted the company nationwide authorization to offer local services, a goal we had been working towards for four years. By the end of the year, after negotiating interconnection arrangements with local operators and initiating a direct marketing campaign with our largest customers, we signed local service contracts in Recife, Fortaleza, Salvador, Belo Horizonte and Rio de Janeiro with over 100 clients. We expected to cover some 30 cities by the first quarter of 2003.

A Embratel está mais bem posicionada para oferecer produtos competitivos, tais como conta com detalhamento de chamadas, períodos de seis segundos por pulso e outras vantagens, que permitem ao cliente um melhor controle de sua utilização, fazendo com que pague um valor justo pelo serviço.

A entrada no mercado local é estratégica para a Embratel, pois viabilizará maior fidelidade dos clientes, oferecendo-lhes mais valor e serviços agregados. Somos agora o único fornecedor de telecomunicações com condições de oferecer serviços locais no país inteiro – o que é uma grande vantagem para qualquer organização que tenha operações em todos os estados brasileiros, como grandes bancos ou agências governamentais. Além disso, o mercado local é uma oportunidade para novos incrementos de receita a investimentos marginais, uma vez que estamos usando sobras de capacidade em uma infra-estrutura existente e aproveitando os contatos de nossa força de vendas.

Embratel is best positioned to present this segment with competitive products such as detailed call-by-call billing, six-second per charge billing increments and other advanced features that give customers better control of their telecommunications, allowing them to pay a fair value for service.

Entering the local market is strategic for Embratel. It will allow the company to increase client loyalty by bringing them more value and added service. We are now the only telecommunications provider in Brazil that is able to offer local services everywhere in the country – a key capability for any entity that has operations in all Brazilian states, such as large banks or government agencies. Furthermore, the local market is an opportunity for new incremental revenues for marginal investments since we are using excess capacity on existing infrastructure, maximizing synergies and taking advantage of the contacts of our sales force.

Ambiente Regulatório Regulatory Environment

DURANTE O ANO, A EMBRATEL procurou conscientizar a Anatel quanto à necessidade de um nivelamento melhor do campo de atuação das telecomunicações, da elaboração de diretrizes dos novos termos e das condições de renovação dos contratos de concessão em 2003, a serem efetivados após 2005.

Em 15 de abril, a Embratel e a Intelig entraram com uma petição junto ao Cade (a comissão antitruste brasileira), via Anatel, contra três operadoras locais de telecomunicações, as quais acreditamos estarem engajadas em práticas anticompetitivas e de subsídios cruzados em relação a tarifas de interconexão cobradas de fornecedores de longa distância. Mais especificamente, nossa petição buscava mostrar que essas companhias telefônicas locais e regionais cobram de suas próprias concessões de longa distância uma

DURING THE YEAR, EMBRATEL sought to create awareness on the part of ANATEL to the need for a more level telecommunications playing field in Brazil in preparation of the guidelines for the new terms and conditions of the renewal of concession contracts in 2003, to take effect after 2005.

On April 15, Embratel and Intelig filed a petition with CADE (the Brazilian Anti-Trust Commission) via ANATEL against three incumbent telecommunications operators whom we believe engage in anti-competitive and cross-subsidy practices with respect to interconnection rates charged to competitive long distance providers. Specifically, our petition-

tarifa de interconexão menor, se comparada às cobradas da Embratel e Intelig – uma violação da regra de tratamento isonômico para todas as concessões; ou que suas concessões de longa distância geravam prejuízos a nível operacional, caso em que elas as estão subsidiando por meio das receitas de interconexão pagas às suas concessões locais, também uma violação das regras de concorrência.

Solicitamos o fim imediato de práticas anticompetitivas, a liberaliza-

sought to show that these regional and local telephone companies charge their own long distance concessions a lower interconnection rate compared to those charged to Embratel and Intelig – a breach of the rule of equal treatment to all concessions; or that their long distance concessions were loss making at the operational level, in which case they are subsidizing their long distance concessions through the interconnection revenues paid to their local concessions, also a breach of competitive rules.

ção dos planos básicos de tarifas e a redução do número de áreas locais. Entre os mecanismos propostos, constava uma fórmula que condiciona as tarifas de interconexão a tarifas de usuários finais, uma solução alinhada às melhores práticas mundiais.

Embora o Cade não tenha acatado de imediato nossa solicitação, a comissão instruiu a Anatel a investigar as práticas denunciadas – atitude inédita de uma agência reguladora. A Embratel entende que as altas tarifas de interconexão ajudaram as operadoras locais a subsidiar a universalização de suas

We requested immediate termination of anti-competitive practices, liberalization of basic tariff plans and a reduction of the number of local areas. Among the mechanisms we proposed was a formula that conditions interconnection rates to end-user tariffs, a solution aligned with worldwide best practices.

Although CADE denied granting of immediate specific relief requested in our petition, the commission instructed ANATEL to investigate the practices in question, the first time the regulatory agency is to take such a step. Embratel understands the very high interconnection rates have helped the

obrigações e, ao mesmo tempo, estimulam as companhias telefônicas locais a usarem esta vantagem a seu favor em outros mercados, resultando na prática de preços predatórios.

Acreditamos que as regras de concessão da Anatel a serem anunciadas em 2003 reflitam substancialmente as soluções que sugerimos em nossa petição. A execução do modelo regulador atual seria extremamente positiva para a companhia, pois garantiria a continuidade da concorrência nas telecomunicações no Brasil, incluindo uma significativa melhoria nas margens brutas e expansão do mercado de atuação.

local operators subsidize their universalization obligations and, at the same time, creates the wrong incentive for local telephone companies to use this advantage in other markets suffering predatory pricing.

Embratel is optimistic that the new ANATEL concession rules to be announced in 2003 will substantially reflect the solutions the company suggested in its petition. Enforcement of the current regulatory model would provide a major upside potential to Embratel, securing the continuity of competition in telecommunications in Brazil, including a significant improvement in gross margins and expansion of the addressable market.

Operações Internacionais International Operations

O MERCADO BRASILEIRO DE TELECOMUNICAÇÕES de voz internacional – tradicionalmente um segmento muito forte para a Embratel – foi totalmente aberto à concorrência em 2002, o que acarretou o surgimento de novos participantes. Apesar da concorrência maior, os resultados operacionais internacionais da Embratel permaneceram sólidos, com receitas declinando menos do que o inicialmente projetado.

Enfrentamos agressivamente a nova situação do mercado internacional. Lançamos planos inovadores de preços diferenciados para serviços de voz para clientes corporativos e residenciais, e intensificamos nossos esforços de marketing, enfatizando o reconhecimento da marca Embratel, a ampla gama de serviços e a imagem de qualidade. Também usamos ferramentas legais e reguladoras para reforçar o

THE BRAZILIAN INTERNATIONAL voice telecommunications market – traditionally a very strong segment for Embratel – was fully opened to competition in 2002, resulting in the entry of a number of new players. Despite the increased competition, Embratel's international operating results for the year remained robust, with revenues declining less than initially projected.

We were aggressive in facing the new international market situation. Innovative voice pricing plans were introduced for corporate and residential customers and our marketing efforts were enhanced, emphasizing Embratel's brand recognition, extensive range of services and quality image. We also made use of the available legal and regulatory tools to intensify the combat of illicit by-passers who have siphoned off a substantial share of the international voice traffic.

combate a serviços de telefonia ilícitos, que desviaram uma considerável parcela do tráfego internacional de voz.

Além disso, temos conseguido identificar os maus pagadores e fraudadores, bloqueando-lhes serviços, o que vem melhorando consideravelmente a qualidade de nossas receitas internacionais de voz e ajudando diretamente a rentabilidade da companhia.

Nossa capacidade de suportar o tráfego na Internet continuou a crescer durante o ano, tendo subido de 3 Gb para 4 Gb, significativamente mais do que a soma da concorrência neste segmento, o que reafirma a Embratel como principal provedor brasileiro de conexão da Internet com o resto do mundo.

Outra área internacional que vem crescendo rapidamente é a de serviços corporativos globais. Atual-

Furthermore, the company has been successful in identifying poor payers and fraudulent originators and blocking service to them, significantly improving the quality of our overall international voice revenues and directly helping the company's bottom line.

Our international Internet carrying capacity continued to grow during the year, going from 3 Gb to 4 Gb, substantially more than the combined competition in this segment, confirming Embratel as Brazil's chief provider of Internet connectivity with the rest of the world.

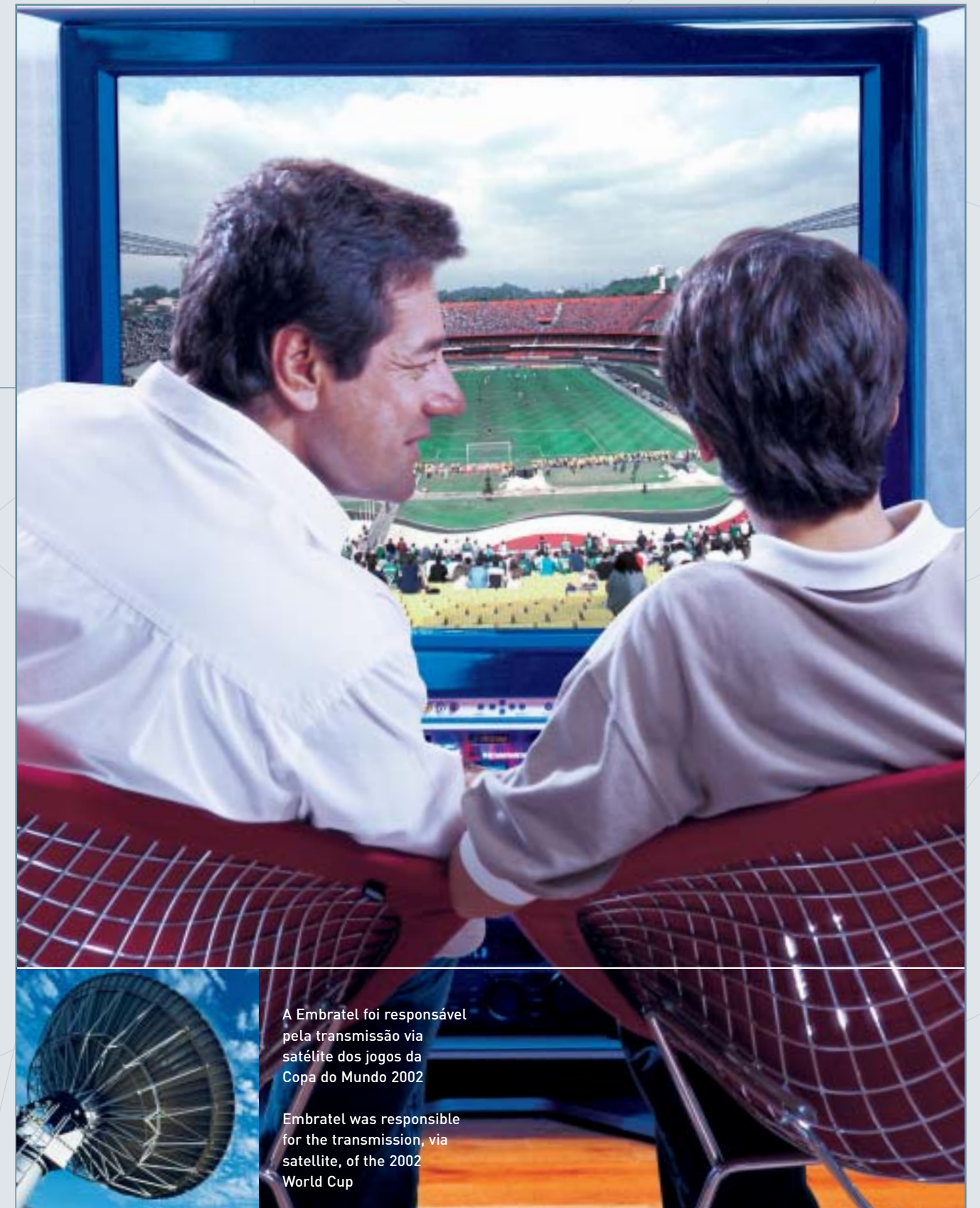
Operações Internacionais
International Operations

mente, fornecemos tais serviços a mais de 1.500 clientes, incluindo toda a rede internacional de transmissão de dados e voz do Banco do Brasil, que foi acrescida durante o ano. Muitos destes clientes usam linhas dedicadas exclusivas e dependem da Embratel para uma solução integrada internacional de telecomunicações. Este serviço ajudou a Embratel a conquistar o prêmio *Best International Data Communications* da *Link Magazine* em 2002.

A Embratel já vem mantendo receitas internacionais para o Brasil graças à negociação de novos contratos diretamente com as companhias de telecomunicações internacionais de primeira linha, atacadistas, companhias de chamadas pré-pagas e corretores para finalização de ligações no Brasil, além de *hubbing* para outros destinos em todo o mundo. Trata-se de um segmento promissor, que usa com eficiência a capacidade existente da companhia. Este esforço será expandido em 2003.

Another international area that has been expanding quickly is global corporate services. Embratel currently provides such services to more than 1,500 customers, including Banco do Brasil's full overseas data and voice network, which was added during the year. Many of these clients use exclusive dedicated lines and depend upon Embratel for a one-stop international telecommunications solution. This service helped Embratel earn the *Link Magazine Best International Data Communications Award* in 2002.

Despite increasing competition, Embratel has been maintaining international inbound revenues by negotiating new contracts directly with first-tier overseas telecommunications companies, wholesalers, prepaid call companies and brokers for call termination in Brazil, as well as hubbing to other destinations around the world, a promising segment that efficiently uses the company's existing capacity. This effort will be expanded in 2003.



A Embratel foi responsável pela transmissão via satélite dos jogos da Copa do Mundo 2002.

Embratel was responsible for the transmission, via satellite, of the 2002 World Cup

Star One Star One

A STAR ONE – NOSSA SUBSIDIÁRIA de operações de satélite, resultado de uma *joint-venture* com a parceira estratégica *Société Européenne des Satellites (SES-Global)* – registrou resultados notáveis durante o ano em várias áreas junto aos clientes do segmento espacial, bem como no campo de soluções de banda larga via satélite, ambos voltados para o Pequeno Escritório – Escritório Residencial (*Small Office-Home Office – SOHO*) e para os mercados corporativos. Tais resultados foram ainda mais expressivos em vista das dificuldades que a indústria mundial de telecomunicações enfrentou durante o período.

Apenas dois anos após ter surgido da cisão da unidade de negócios de satélite da Embratel para se concentrar nos serviços para segmentos confiáveis de espaço via satélite, a Star One vem alcançando resultados excelentes. Em 2002, suas receitas líquidas totalizaram R\$347 milhões, 10% a mais do que no ano anterior (R\$314 milhões). O lucro líquido no período foi de R\$82 mi-

STAR ONE, OUR SATELLITE OPERATIONS SUBSIDIARY that is a joint venture with strategic partner Société Européenne des Satellites (SES-Global), chalked up notable accomplishments during the year in a number of areas together with its space segment customers, as well as in the field of broadband solutions via satellite, both for the Small Office-Home Office (SOHO) and the corporate markets. This positive result was even more significant in view of the difficulties that the world telecommunications industry faced over the period.

Only two years after being spun off from Embratel's satellite business unit to concentrate on reliable space segment services via satellite, the company has been posting excellent results. In 2002, Star One's net revenues totaled R\$347 million, 10% higher than the previous year (R\$314 million). Net income for the period was R\$82 million, representing an increase of more than 30% compared to net income in 2001 of R\$61.70 million.

lhões, o que representa um aumento de mais de 30% em comparação ao lucro líquido em 2001, de R\$61,70 milhões.

Durante a segunda metade de 2002, além do lançamento das soluções de banda larga via satélite para o mercado corporativo (*EasyBand Corporate* e *EasyCast*), a Star One deu um importante passo para reafirmar sua posição como líder do mercado operador de satélite, ganhando a licença para posição orbital banda Ku 65° W em um leilão da Anatel. A posição será ocupada pelo novo satélite de primeira geração da companhia, o Star C1, com previsão de lançamento para 2005. O C1 permitirá fornecer serviços nas bandas C e Ku para o Brasil, a região andina e o resto da América do Sul, expandindo as opções disponíveis para os nossos clientes, além de otimizar o reposicionamento do Brasilsat B2, que opera na mesma posição orbital na banda C.

A renovação dos satélites Star One é um compromisso que estamos assumindo com nossos clientes para garantir a continuidade dos

During the second half of 2002, besides the introduction of broadband solutions via satellite for the corporate market (*EasyBand Corporate* and *EasyCast*), Star One took an important step to reinforce its position as the leader of the satellite operator market, winning the license for the Ku band 65° W orbital position in an ANATEL auction. The position will be occupied by the company's first new generation satellite, Star One C1, scheduled to be launched in 2005. The C1 will permit the provision of services on both C and Ku bands for Brazil, the Andean region and the rest of South America, expanding the options available to our clients as well as optimizing the repositioning of Brasilsat B2, which currently operates in the same orbital position in C band.

The renewal of Star One satellites is a commitment the company is making through its customers to assure the continuity of our service, mainly

Star One
Star One

serviços, principalmente redes de televisão que utilizam o B1 para transmitir sinais analógicos ou digitais para suas estações afiliadas em todo o Brasil.

Durante 2002, a Star One foi destaque em alguns veículos da imprensa. Na lista das Melhores e Maiores da *Revista Exame*, foi reconhecida como a companhia com o segundo menor endividamento no Brasil, a quarta de maior liquidez no ranking geral, e a primeira nesta categoria na indústria de telecomunicações. Também foi escolhida como a Companhia Revelação da *InfoExame*, recebeu o *Marketing Best 2002* pela agressiva estratégia de marketing e o prêmio Ser Humano Oswaldo Checchia 2002, no campo de Recursos Humanos.

A companhia continua a investir no desenvolvimento e melhoria de seus produtos por meio de iniciativas como a recente parceria assinada com a Coppe (UFRJ), que irá testar e aprovar, em seus laboratórios, todas as soluções banda larga via satélite da Star One.

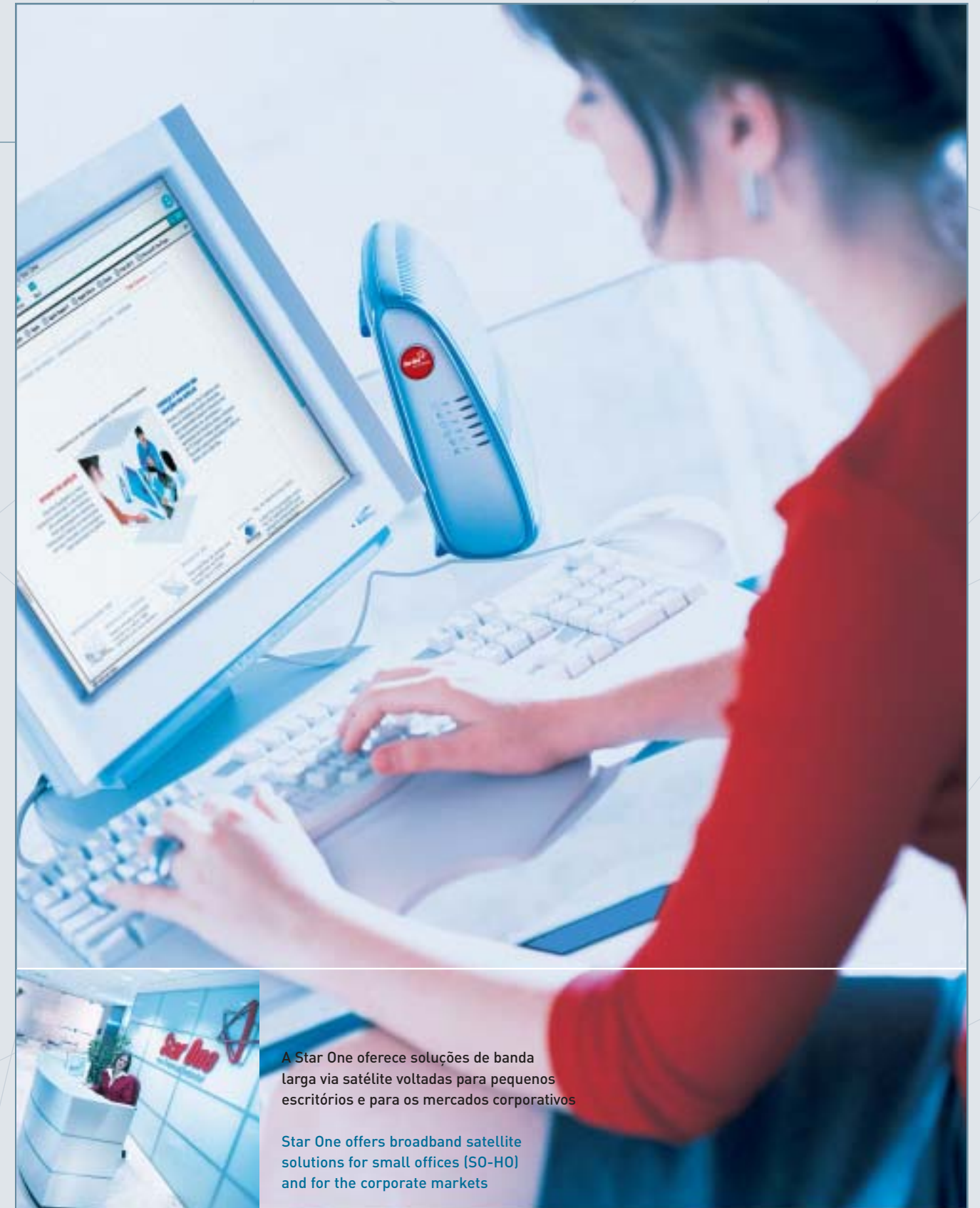
Em 2003, a Star One planeja crescer em toda a América do Sul, oferecendo novos serviços, como o *Americas Connection*, lançado recentemente e que fornecerá conexão via satélite para todo o continente americano.

television networks that use B1 to transmit analog or digital signals to their affiliate stations around Brazil.

During 2002, Star One was highlighted in a number of media outlets. In Exame Magazine's Best and Largest listing, Star One was recognized as the company with the second lowest indebtedness in Brazil, the fourth in terms of highest liquidity in the overall ranking, and the first in this category in the telecommunications industry. It also was named Company Revelation by InfoExame, received the Marketing Best 2002 award for its aggressive marketing strategy and the Oswaldo Checchia 2002 Human Being Prize in the field of Human Resources.

The company is continuing to invest in the development and the improvement of its products through initiatives such as the recent partnership signed with COPPE (UFRJ), which calls for the academic institution to test and approve in its laboratories all of Star One's broadband satellite solutions.

In 2003 Star One plans to grow throughout South America, introducing new services, such as the company's most recent product launch: the Americas Connection. This service will provide satellite connectivity for the entire American continent.



A Star One oferece soluções de banda larga via satélite voltadas para pequenos escritórios e para os mercados corporativos

Star One offers broadband satellite solutions for small offices (SO-HO) and for the corporate markets



RUMO DEFINIDO
DIRECTIONS

Desempenho Operacional
Investimentos

Operating Performance
Capital Expenditures



Receitas de clientes empresariais em planos de chamadas alternativos cresceram mais

Revenues from business clients in alternative calling plans have grown more than 200% in 2002

Desempenho Operacional Operating Performance

EBITDA

Em 2002, a Embratel conseguiu aumentar significativamente sua arrecadação e efetuar importantes reduções nos custos de interconexão. Como resultado, o EBITDA alcançou R\$1,4 bilhão no ano, o que representa um aumento de 36,2% em relação aos R\$997 milhões em 2001. A margem EBITDA cresceu 5,7 pontos percentuais, tendo alcançado 19,1% em 2002.

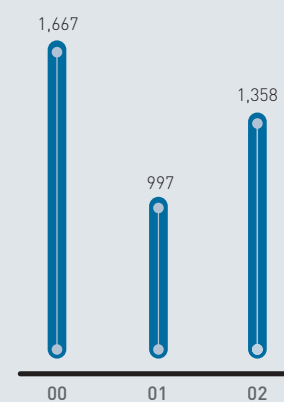
A provisão para devedores duvidosos caiu quase pela metade: de R\$1,2 bilhão (15,5% da receita líquida) para R\$627 milhões (8,8% da receita líquida) em 2002. Este declínio de 45,7% foi alcançado por meio do intenso bloqueio de linhas fraudulentas e inadimplentes, e também da contínua eficiência e eficácia, em termos de custos, das estratégias de cobrança viabilizadas pela implementação de sofisticados sistemas de bloqueios (Infusion) e de arrecadação (CACs) no primeiro trimestre do ano. O co-faturamento foi iniciado em maio de 2002 com a Telemar e em julho com a Telefonica. A Embratel avaliou cuidadosamente a eficiência das operações de co-faturamento e espera que, à medida que aumentem as contas enviadas através deste sistema, o número de contas duvidosas diminua.

EBITDA

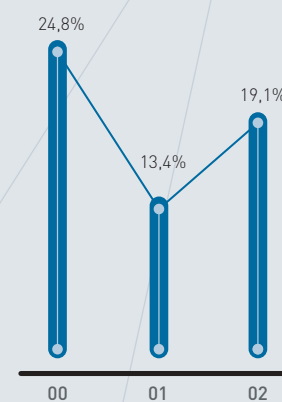
In 2002 Embratel was able to significantly improve collections and make important reductions in interconnection costs. As a result, EBITDA reached R\$1.4 billion in 2002 representing a 36.2% increase relative to an EBITDA of R\$997 million in 2001. EBITDA margin rose by 5.7 percentage points reaching 19.1% in 2002.

Provision for doubtful accounts almost halved to R\$627 million (8.8% of net revenues) in 2002 from R\$1.2 billion (15.5% of net revenues) in 2001. This 45.7% decline was achieved through the introduction of aggressive

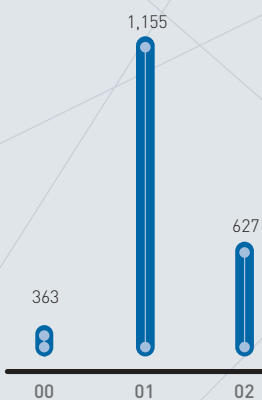
EBITDA
EBITDA (R\$ Milhões)
[R\$ Million]



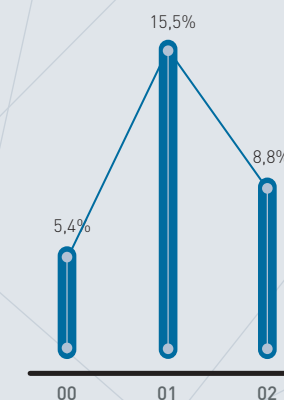
Margem EBITDA
EBITDA Margin (%)



Provisão para devedores duvidosos
Allowance for doubtful accounts (R\$ Milhões)
[R\$ Million]



Provisão para devedores duvidosos
Allowance for doubtful accounts (% da Receita Líquida)
[% of Net Revenues]



Desempenho Operacional
Operating Performance

Em 2002, 148 pontos de presença (PPI) foram construídos e acrescentados à rede, que atualmente possui mais de 400 PPIs próprios e outros 329 pontos de presença que utilizam linhas arrendadas, permitindo o alcance de todo o Brasil. Este substancial aumento de PPIs contribuiu para reduzir o montante pago para a interconexão a longa distância (TU-RIU) e colaborou para diminuir os custos de interconexão para 46,1% da receita líquida em 2002, contra 47,8% em 2001. A eliminação de tráfego não-pagante de nossa base de custos também contribuiu para reduzir os custos de interconexão como uma porcentagem da receita líquida.

As despesas com serviços de terceiros associados com o SG&A e Custos dos Serviços aumentaram. Ainda que estas despesas tenham compensado parcialmente as reduções mencionadas, algumas estavam relacionadas à manutenção dos sistemas recém-lançados – bloqueadores de chamadas, arrecadação, cobranças e co-faturamento –, e ao maior uso de consultores externos, especialmente no quarto trimestre, em função do programa de financiamento da companhia.

LUCRO OPERACIONAL (EBIT)

O lucro operacional (EBIT) foi de R\$216 milhões em 2002 contra um

blocking of fraudulent and delinquent lines as well as by the continued efficiency and cost effective collection strategies enabled by the implementation of sophisticated blocking (Infusion) and collection (CACs) systems in the first quarter of 2002. Co-billing was initiated in May 2002 with Telemar and in July with Telefonica. Embratel carefully evaluated the efficiency of co-billing operations and expects that as the scale of accounts sent to co-billing rises, this billing alternative will also contribute for further reductions in doubtful accounts.

In 2002, a total of 148 points-of-presence for interconnection (PPI) were built, adding to the network, which today has more than 400 owned PPIs and another 329 points-of-presence using leased lines allowing us to reach all of Brazil. This substantial increase in PPIs contributed to the reduction in the amount paid for long distance interconnection (TU-RIU) and was part of the reason that led to the decline in interconnection costs to 46.1% of net revenues in 2002 from 47.8% in 2001. The elimination of non-paying traffic from our cost base also contributed to the reduction of interconnection costs as a percentage of net revenues.

prejuízo de R\$64 milhões no ano anterior. Este crescimento significativo foi resultado das melhorias mencionadas.

PREJUÍZO LÍQUIDO

Ainda que apresentando um lucro de R\$112 milhões no quarto trimestre de 2002, a Embratel não foi capaz de neutralizar o impacto da desvalorização da moeda, e em 2002 a companhia registrou um prejuízo de R\$626 milhões. A desvalorização do real frente ao dólar americano (52,3% no ano) excedeu a parcela protegida de variações cambiais (hedge) da dívida em moeda estrangeira da Embratel.

A despesa com juros em 2002 foi de R\$388 milhões, enquanto a receita com juros foi de R\$182 milhões. Esta última aumentou de forma considerável em comparação a 2001, principalmente devido às multas cobradas por pagamentos atrasados.

O resultado financeiro negativo de 2002, de R\$1,457 milhões, foi consequência, principalmente, da variação negativa do câmbio (deduzidos os ganhos de variação cambial e receita de hedge), associada ao impacto da desvalorização da moeda na dívida não protegida contra a variação cambial.

Expenses in third party services associated with SG&A and Cost of Services rose. While these expenses partially offset the reductions mentioned above, some were related to the maintenance of newly introduced systems — call blocking, collections, billing and co-billing as well as higher use of outside consultants and advisors, especially in the fourth quarter associated with the company's financing program.

OPERATING INCOME (EBIT)

Operating income (EBIT) was R\$216 million in 2002 compared to a loss of R\$64 million in the previous year. This significant growth was the result of the improvements mentioned previously.

NET LOSS

While turning a profit of R\$112 million in the fourth quarter of 2002, Embratel was not able to offset the impact of the devaluation of the currency, and in 2002 the company posted a loss of R\$626 million. The devaluation of the Brazilian Real vis-à-vis the U.S. dollar (52.3% on the year) exceeded the hedged portion of Embratel's foreign currency debt.

Interest expense in 2002 was R\$388 million while interest income was R\$182 million. Interest income increased substantially compared to 2001, mainly due to fines collected from late payment.

The negative financial result for 2002 of R\$1,457 million was mainly caused by negative exchange variation (net of exchange variation gains and hedge income) associated with the impact of the devaluation of the currency on the unhedged debt.

Investimentos Capital Expenditures

O TOTAL DE INVESTIMENTOS EM 2002 foi de R\$1 bilhão, fato notável, por terem sido financiados quase inteiramente com geração interna de caixa. Em comparação a 2001, os investimentos caíram um pouco mais do que R\$400 milhões, ou 30%.

Os investimentos representaram 76% do EBITDA 2002, contra 147% em 2001 e 85% em 2000.

Em termos de vendas, os investimentos representaram 15% da receita líquida de 2002, contra 20% nos dois anos anteriores.

TOTAL 2002 CAPITAL EXPENDITURES (Capex) were R\$1.0 billion, notable for having been almost entirely financed through internal cash flows. Compared to 2001, Capex fell by a bit more than R\$400 million, or 30%.

Capex represented 76% of 2002 EBITDA, down from 147% in 2001 and 85% in 2000.

In terms of sales, Capex represented 15% of 2002 sales, down from 20% the two previous years.

Nossa filosofia de investimentos em 2002 foi "fazer mais com menos", graças a uma revisão cuidadosa de cada despesa orçada para confirmar se os recursos ou ativos existentes poderiam ser otimizados, evitando a compra de novos equipamentos e serviços. Nesta área, a ênfase foi voltada particularmente para investimentos em engenharia e tecnologia da informação.

Our investment philosophy in 2002 was "to do more with less," by carefully reviewing each budgeted expenditure to see if existing facilities or assets could be used instead of purchasing new equipment and services. Emphasis in this regard was particularly on investments in engineering and Information Technology.



NOTÍCIAS DO PERCURSO
NEWS ALONG THE ROUTE

Posição Financeira
e Financiamento
Informações aos Acionistas
As Ações da Embratel
Estrutura Acionária
Desempenho na Bolsa de Valores
Dividendos
Relações com Investidores

Financial Position
and Financing
Stock Information
Ownership Structure
Stock Performance
Dividends
Investor Relations



Centro de gestão de Rede:
aqui é feito o monitoramento
da mais completa rede
de telecomunicações do país

Network Control Management:
monitoring of the most complete
telecommunications network
in the country is carried out here

Posição Financeira e Financiamento

Financial Position and Financing

EM 2002, A AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA DA EMBRATEL foi de US\$ 54 milhões. Esta redução na dívida, além de uma posição de caixa no final do ano de R\$887 milhões, evidenciou uma contínua melhoria na geração de caixa. O total de empréstimos caiu para R\$4,9 bilhões (US\$1,4 bilhão) ao final de 2002 contra R\$5,2 bilhões (US\$1,3 bilhão) no final do terceiro trimestre de 2002.

Em 17 de março de 2003, a Embratel fechou seu programa de financiamento, cujos objetivos eram: (1) reduzir o endividamento da Embratel; (2) eliminar o risco de refinanciamento em 2003; (3) reduzir a necessidade de financiamento em 2004. A Embratel alcançou estes três objetivos.

O volume da dívida renegociada sob o acordo de financiamento é de US\$ 861 milhões (R\$3,044 milhões ao câmbio de 31 de dezembro de 2002), correspondendo ao vencimento do principal em 2003 e na primeira metade de 2004. O valor corresponde a aproximadamente 62% da dívida pendente da companhia.

IN 2002, EMBRATEL'S NET DEBT AMORTIZATION was US\$54 million. This reduction in outstanding debt, as well as a year-end cash position of R\$887 million, evidenced a continuous improvement in cash generation. Total borrowed funds declined to R\$4.9 billion (US\$1.4 billion) at year-end 2002 compared to R\$5.2 billion (US\$1.3 billion) at the end of the third quarter of 2002.

On March 17, 2003, Embratel closed its financing program. The purpose of this financing program was to: (1) reduce Embratel's overall debt; (2) eliminate refinancing risk in 2003; and (3) reduce financing requirements in 2004. Embratel achieved these three objectives.

Os vencimentos estendidos permitirão que a Embratel continue a investir em serviços e redes de qualidade para atender clientes corporativos, governamentais e residenciais. O programa de financiamento, essencialmente, elimina o risco de refinanciamento da Embratel em 2003 e reduz suas exigências de financiamento em 2004. A companhia manteve a capacidade de efetuar pagamentos antecipados a partir do excedente de fluxo de caixa ou novos empréstimos à medida que as condições de mercado melhoram. Isto permitiu que a Embratel mantivesse a flexibilidade operacional necessária para implementar seu plano de negócios.

Nossos credores passaram a ter a opção de converter a moeda original da dívida para reais na data do vencimento original. Ao fazerem isso, a dívida será convertida com o tempo e reduzirá a exposição da Embratel a variações cambiais.

The amount of debt negotiated under the financing agreement is US\$861 million (R\$3,044 million at December 31, 2002 parity) corresponding to principal maturing in 2003 and the first half of 2004. The amount corresponds to approximately 62% of the company's outstanding debt

The extended maturities will ensure that Embratel will continue to invest in quality services and networks to serve corporate, government and residential customers. The financing program essentially eliminates Embratel's refinancing risk in 2003 and reduces its financing requirements in 2004. Embratel retained the ability to make early payments from excess cash flow or new debt as market conditions improve and has allowed Embratel to maintain the operational flexibility it needs to implement its business plan.

Creditors have been given the option of converting the original currency of the debt into Reais at the original maturity date. If creditors convert the debt into Reais, it will be converted over time and will reduce Embratel's exposure to foreign currency fluctuation.

Informações aos Acionistas

Shareholder Information

AS AÇÕES DA EMBRATEL

A Embratel Participações está registrada na Comissão de Valores Mobiliários (CVM). Suas ações ordinárias e preferenciais são negociadas na Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa) sob os códigos EBTP3 e EBTP4, respectivamente. As ações da companhia contam com significativos níveis de liquidez. As ações preferenciais tiveram um peso de 5,2% no Ibovespa do quarto trimestre. As ações ordinárias representam outros 2,1% do índice no mesmo período. A companhia também tem um programa de ADR (*American Depositary Receipt*), que representa ações preferenciais registradas com o U.S. Securities and Exchange Commission (SEC). Suas ADRs são negociadas na Bolsa de Valores de Nova Iorque sob o código EMT.

ESTRUTURA ACIONÁRIA

O principal acionista da Embratel é a WorldCom, com uma participação de 51,8% das ações ordinárias da companhia e 19,3% de seu capital total.

STOCK INFORMATION

EMBRATEL PARTICIPAÇÕES is registered with the Brazilian Securities and Exchange Commission (CVM). Its common and preferred shares are traded on the São Paulo Stock (BOVESPA) under the ticker symbols of EBTP3 and EBTP4, respectively. Embratel Participações shares enjoy significant levels of liquidity. The preferred shares had a weight of 5.2% in the fourth quarter Ibovespa. The common shares represent another 2.1% of the index in the same period. The company also has an ADR program representing preferred shares registered with the United State Securities and Exchange Commission (SEC). The company's ADRs are traded on the New York Stock Exchange under ticker symbol EMT.

OWNERSHIP STRUCTURE

Embratel's principal shareholder is WorldCom with a 51.8% share of the company's ordinary shares and 19.3% of the company's total capital.

STOCK PERFORMANCE

Embratel Participações' stock performance in 2002 was impacted by the performance of the global economy, the telecommunications sector — including the entry of its controlling shareholder WorldCom into Chapter 11 Bankruptcy protection — political and economic uncertainty in Brazil

DESEMPENHO NA BOLSA DE VALORES

Em 2002, o desempenho da Embratel Participações nas Bolsas de Valores foi afetado pela situação da economia global e do setor de telecomunicações — incluindo o pedido de concordata preventiva de sua acionista majoritária, WorldCom —, por incertezas políticas e econômicas no Brasil e também por questões internas da companhia. Os índices Nasdaq e Dow Jones declinaram 31,5% e 16,7%, respectivamente, em 2002. No entanto, o desempenho do setor de telecomunicações foi ainda mais fraco. O índice Morgan Stanley para a América Latina caiu 24,8% no mesmo período. No Brasil, o Ibovespa teve uma queda de 17% no ano.

O preço médio de nossas ações preferenciais foi de R\$4,63/1.000 ações em 2002. O volume médio negociado diariamente foi de R\$11,3 milhões. Ao final do ano, as ações preferenciais estavam sendo negociadas a R\$3,74/1.000 ações, representando uma queda de 62,2% no ano em relação ao preço de fechamento do ano anterior. O desempenho de nossas ADRs seguiu o desempenho das ações PN, alcançando, ao final do ano, o valor de US\$1,07 por ADR. O volume de ADRs negociadas diariamente foi de

EMBRATEL PARTICIPAÇÕES S.A.

EMBRATEL S.A.

98,77%
DO CAPITAL TOTAL
OF TOTAL CAPITAL

STAR ONE

80,01%
DO CAPITAL TOTAL
OF TOTAL CAPITAL

and the company's own issues. The Nasdaq and the Dow Jones declined 31.5% and 16.7%, respectively in 2002. However, the performance of the telecommunications sector was even weaker. The Morgan Stanley Latin America index fell 24.8% in the same period. In Brazil, the Ibovespa decreased 17.0% in 2002.

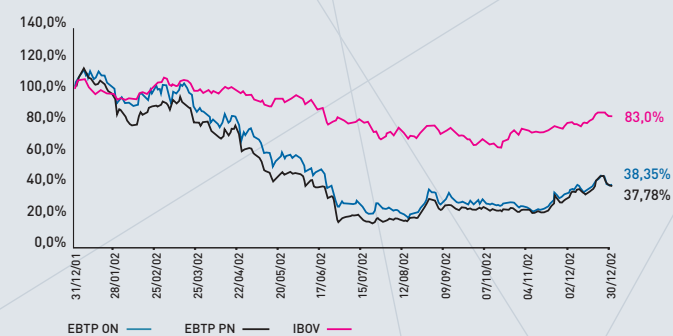
The average price of our preferred shares was R\$4.63/1000 shares in 2002. The average daily trading volume was R\$11.3 million. At year-end the preferred shares were trading at R\$3.74/1000 representing a decline of 62.2% compared to the closing price of the previous year. The performance of our ADRs tracked the PN shares reaching an year-end price of US\$1.07 per share. The average daily trading volume of ADRs was 513,481 shares, representing a turnover of US\$0.835 million a day.

The average price of our ordinary shares was R\$5.77/1000 shares in 2002. Average daily trading volume was R\$1.988 million. Our common shares fell 61.5% when compared to 2001, and at year-end were quoted at R\$4.18/1000 shares.

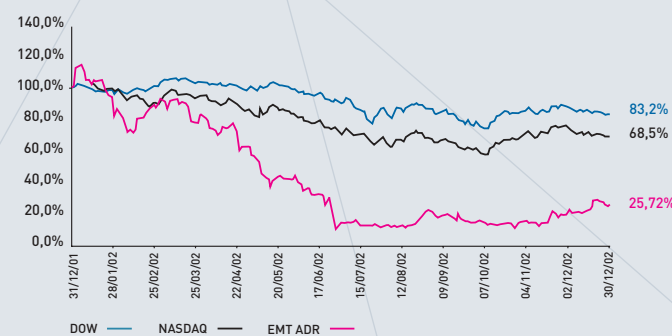
Informações aos Acionistas

Shareholder Information

EBTP ON x EBTP PN x IBOVESPA



DOW JONES x NASDAQ x EMT ADR



513.481 ações, representando um total de transações de US\$0,835 milhão por dia.

O preço médio de nossas ações ordinárias foi de R\$5,77 / 1.000 ações em 2002. O volume médio negociado diariamente foi de R\$1,988 milhão. Nossas ações ordinárias caíram 61,5% em comparação a 2001, e ao final do ano estavam sendo vendidas por R\$4,18 / 1.000 ações.

DIVIDENDOS

A prática da Embratel Participações tem sido distribuir dividendos ou juros sobre capital próprio de acordo com os estatutos e as exigências legais da companhia. Em 2002, ela não distribuiu dividendos.

DIVIDENDS

Embratel Participações' practice has been to distribute dividends or interest on its own capital according to company's bylaws and corporate law requirements. The company did not distribute dividends in 2002.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

A Embratel tem um programa de Relações com Investidores e mantém contato regular com o mercado por intermédio da participação em conferências de corretores, reuniões individuais no Brasil e no ex-

INVESTOR RELATIONS

Embratel maintains an Investor Relations program and regularly communicates with the investment community through participation in broker conferences, individual meeting with investors in Brazil and abroad, company presentations, press releases and conference calls and webcasts.

ACIONISTAS SHAREHOLDERS

ACIONISTAS SHAREHOLDERS	ORDINÁRIA VOTING	%	PREFERENCIAL NON-VOTING	%	TOTAL TOTAL	%
Startel Participações Ltda	62.054.576.448	49,9%	0	0,0%	62.054.576.448	18,6%
New Startel Participações Ltda	2.350.574.677	1,9%	0	0,0%	2.350.574.677	0,7%
Previ	6.722.609.333	5,4%	6.633.362.644	3,2%	13.355.971.977	4,0%
Ações em tesouraria Treasury stock	0	0,0%	1.769.666.671	0,8%	1.769.666.671	0,5%
Outros/Others	53.241.270.074	42,8%	201.626.967.745	50,2%	254.868.237.819	76,2%
TOTAL	124.369.030.532	100,0%	210.029.997.060	100,0%	334.399.027.592	100,0%
Percentual por classe de ação Percentage per class of shares		37,2%		62,8%		100%

terior, apresentações para empresas, comunicados, teleconferências e conferências via Internet.

A companhia participou de várias conferências com analistas no Brasil e no exterior e de vários almoços com investidores locais. A cada três meses, após a divulgação dos ganhos, fazemos apresentações para investidores em nossa sede. Durante o ano, realizamos uma Reunião com Analistas, na qual a diretoria fez uma detalhada exposição sobre os negócios da companhia. Nessa ocasião, foi possível à comunidade de investidores manter um contato direto com a administração da Embratel.

The company participated in several international broker conferences. The company also participated in broker conferences in Brazil and numerous lunches with local investors. On a quarterly basis, after the earnings release, the company makes presentations to investors to comment on in its headquarters. Embratel held an Analyst Meeting, which comprised a full day of presentations by the company's senior management. The meeting enabled the investment community to meet management and have a comprehensive exposition of the company's business.

CONSELHO DE DIRETORES E DIRETORIA EXECUTIVA BOARD OF DIRECTORS AND EXECUTIVE MANAGEMENT

EMBRATEL PARTICIPAÇÕES S.A.
CONSELHO DE DIRETORES BOARD OF DIRECTORS

Daniel Eldon Crawford	Presidente Chairman
Dilio Sergio Penedo	Vice-Presidente Vice Chairman
Jorge Luis Rodriguez	Membro Member
Antônio Carlos Tettamanzy	Membro Member
Edson Soffiatti	Membro Member
Joaquim de Souza Correia	Membro Member
Pedro Antonio Batista Martins	Secretário-Geral General Secretary

EXECUTIVOS SÊNIOR SENIOR EXECUTIVES

Jorge Luis Rodriguez	Presidente President
Daniel Eldon Crawford	Vice-Presidente Vice President
José Maria Zubiria Maqueo	Diretor Director
Pedro Antonio Batista Martins	Diretor Director
Sultana Shamim Khan	Diretor Director
Norbert Glatt	Diretor Financeiro e Relações com Investidores Chief Financial Officer and Investor Relations

EMPRESA BRASILEIRA DE TELECOMUNICAÇÕES S.A. - EMBRATEL

CONSELHO DE DIRETORES BOARD OF DIRECTORS

Daniel Eldon Crawford	Presidente Chairman
Dilio Sergio Penedo	Vice-Presidente Vice Chairman
Jorge Luis Rodriguez	Membro Member
Lidio Lins Neto	Membro Member
Luis Fernando Motta Rodrigues	Membro Member
Antonio Carlos Tettamanzy	Membro Member
Pedro Antonio Batista Martins	Secretário-Geral General Secretary

EXECUTIVOS SÊNIOR SENIOR EXECUTIVES

Jorge Luis Rodriguez	Presidente President and Chief Executive Officer
Jose Maria Zubiria Maqueo	Serviços Residenciais Consumer Market
Ivan Campagnolli Junior	Engenharia e Operações de Rede Network Operations and Engineering
Eduardo Levy Cardoso Moreira	Serviços Corporativos Corporate Services
Purificacion C. Calderon	Assuntos Externos e Serviços Locais External Affairs and Local Services
Sultana Shamim Khan	Planejamento e Desenvolvimento Estratégico Development and Planning
Norbert Glatt	Diretor Financeiro Chief Financial Officer

AGÊNCIA DE SERVIÇOS DE AÇÕES ESCRITURAIS **TRANSFER AGENT**

Banco Itaú
Rua Boa Vista, 176 – 4º andar – Corpo 5
01014-001 – São Paulo, SP
Brasil/[Brazil](#)

BANCO DEPOSITÁRIO **DEPOSITARY BANK**

101 Barclay Street – 22 West
New York, New York, 10286
EUA/[USA](#)

RELAÇÕES COM INVESTIDORES **INVESTOR RELATIONS**

Sílvia Pereira
invest@embratel.com.br
www.embratel.com.br/investidores/index.html
Av. Presidente Vargas, 1012 – 14º andar – Centro
20071-910 – Rio de Janeiro, RJ
Brasil/[Brazil](#)

CONCEPÇÃO E DESIGN **CONCEPT AND DESIGN**

Selulloid AG Comunicação Customizada

FOTOGRAFIA **PHOTOGRAPHY**

Roberto Rosa
Ricardo Cunha (Star One)
Arquivo Photodisc
Lancepress
Opção Brasil Imagens

PRÉ-IMPRESSÃO **PREPRESS**

Rainer

IMPRESSÃO **PRINTING**

Takano

