

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

Brasília – Brasil, 27 de outubro de 2005 – Tele Centro Oeste Celular Participações S.A. – TCO (Bovespa: TCOC3 (ON) / TCOC4 (PN); NYSE: TRO) anuncia hoje seus resultados consolidados do terceiro trimestre de 2005 (3T05). A TCO atua no Distrito Federal e em onze estados brasileiros, Acre, Amazonas, Amapá, Goiás, Maranhão, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Pará, Rondônia, Roraima e Tocantins, em 5,8 milhões de km² com 32,5 milhões de habitantes, representando aproximadamente 18% da população brasileira.

DESTAQUES

R\$ milhões	3 T 05	2 T 05	Δ%	3 T 04	Δ%
Receita Operacional Líquida	579,8	599,4	-3,3%	578,0	0,3%
Receita líquida dos serviços	520,2	498,4	4,4%	497,5	4,6%
Receita líquida de vendas de mercadorias	59,6	101,0	-41,0%	80,5	-26,0%
Total dos Custos Operacionais	(396,6)	(470,8)	-15,8%	(330,3)	20,1%
EBITDA	183,2	128,6	42,5%	247,7	-26,0%
Margem EBITDA (%)	31,6%	21,5%	10,1 p.p.	42,9%	-11,3 p.p.
Depreciação e Amortização	(67,9)	(64,1)	5,9%	(50,8)	33,7%
EBIT	115,3	64,5	78,8%	196,9	-41,4%
Resultado do Período	92,5	61,6	50,2%	141,0	-34,4%
Lucro por ação (R\$ por ação)	0,71	0,48	48,8%	1,09	-35,0%
Lucro por ADR (R\$)	0,71	0,48	48,8%	1,09	-35,0%
N.º de ações (milhões)	130,1	128,9	0,9%	128,9	0,9%
Investimentos	48,8	85,3	-42,8%	140,1	-65,2%
Investimento como % da receita líquida	8,4%	14,2%	-5,8 p.p.	24,2%	-15,8 p.p.
Fluxo de Caixa Operacional	134,4	43,3	210,4%	107,6	24,9%
Clientes (Mil)	6.561	6.486	1,2%	5.307	23,6%
Adições Líquidas	75	438	-82,9%	406	-2,4%

A Tele Centro Oeste é controlada pela Telesp Celular Participações S.A. que em conjunto com Tele Leste Celular Participações S.A., Tele Sudeste Celular Participações S.A. e a Celular CRT Participações S.A, compõe os ativos da *Joint Venture* entre a Portugal Telecom e a Telefónica Móviles, atuando sob a marca **VIVO, Top of Mind** na sua área de atuação. Em setembro de 2005, o Grupo VIVO ultrapassou 28,8 milhões de clientes, mantendo sua liderança de mercado.



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

HIGHLIGHTS
3T05

- **Acirrada competição** durante o 3T05, com destaque para a campanha do dia dos pais.
- A **base de clientes** da TCO aumentou 23,6% quando comparado ao 3T04, alcançando 6.561 mil clientes, com **crescimento do pós pago** de 4,0%.
- Liderança de mercado com um **market share** de 47,0% num mercado que conta com 4 operadoras em todas as regiões.
- **SAC** de R\$ 122,0 no trimestre teve uma redução de 22,8% em relação ao trimestre anterior. Estável na comparação ano a ano.
- **Churn** mensal em 1,9% estável quando comparado com o 3T04, em ambiente caracterizado por forte concorrência.
- **ARPU blended** de R\$ 26,5 foi 0,4% superior ao 2T05. O **ARPU pós pago** apresentou elevação de 13,3% na mesma comparação e 1,7% em relação ao 3T04.
- **MOU pós pago** cresceu 10,8% no 3T05 comparado com o 2T05 com acréscimo de 23 minutos, refletido na elevação do ARPU pós pago. Em relação ao 3T04 houve um acréscimo de 5,4%.
- Aumento da **receita líquida de serviços** de 7,9% na comparação entre os acumulados de 2005 e 2004. Em relação ao 2T05, o incremento foi de 4,6%.
- Crescimento das **receitas de dados** de 47,8% frente ao 3T04, representando 5,7% da receita líquida de serviços no 3T05, demonstrando o sucesso no lançamento de novos serviços.
- Lançamento do **VIVO Play 3G Corporativo**, serviço baseado em tecnologia de 3ª Geração que oferece acesso no celular a conteúdos multimídia, reafirmando a **Liderança** absoluta em inovação e diversidade de serviços lançados. Sucesso na estratégia de **diferenciação** frente a competição com serviços inovadores.
- **EBITDA** acumulado no ano de R\$ 533,2 milhões, representando uma margem de 31,3 %, no trimestre atingiu R\$ 183,2 milhões, margem de 31,6%.
- Aumento do **resultado financeiro líquido** em relação ao 3T04 de 77,1%, alcançando R\$ 39,5 milhões.
- Fluxo de Caixa Operacional superior em 210,4% e 24,9% quando comparado com o 2T05 e 3T04 respectivamente, demonstrando a eficiência de sua operação.



Vivo atinge meta imposta pela Anatel. Mensalmente, a Vivo é avaliada pela Anatel em alguns índices, sendo que em agosto atingiu 90,7% das metas. Um deles é o SMP 5 , que se refere à taxa de completamento de chamadas das operadoras. A meta exigida pela Anatel é que seja superior a 67% em três períodos pré-estabelecidos de duas horas cada - manhã, tarde e noite, em uma quinta-feira do mês escolhida pela Anatel. Alcançar essa meta nos 3 períodos tem sido uma tarefa difícil para qualquer operadora do Sistema Móvel Pessoal (SMP). No dia 04/08, as 14 operadoras da Vivo atingiram essa meta. Esses índices publicados pela ANATEL deverão melhorar ainda mais nossas posições no ranking de qualidade entre todas as prestadoras.

**Política de
Qualidade**

Ao longo dos meses de setembro e outubro, cerca de 170 processos de todas as empresas da VIVO foram auditados pelos auditores internos da qualidade. O objetivo é assessorar as áreas para a auditoria externa, de forma que a VIVO possa manter a Certificação ISO-9001:2000 e do SMP (baseada no método de coleta, cálculo e consolidação de dados para publicação dos indicadores SMP da Anatel).

**Canais de
Distribuição**

Em 30 de setembro de 2005, a TCO possuía 69 pontos de venda próprios, além de contar com uma eficiente rede de credenciados, exclusivos ou não, com cerca de 1.878 pontos de atendimento, capacitados para comercializar serviços e aparelhos, colocando a Companhia também na liderança em número de canais de distribuição.

**Base para
Apresentação
dos Resultados**

Foi implementado em julho de 2003, o *Bill & Keep* (B&K) parcial, no qual a remuneração pelo uso de rede local entre as operadoras de SMP só ocorre quando a proporção do tráfego entre elas exceder 55%, o que causa impacto na receita e custo de interconexão.

Os acumulados de 2005 e 2004 compreendem os valores registrados no período de nove meses findos em 30 de setembro dos anos mencionados.

Algumas das informações divulgadas, relativas ao 3T04, 2T05 e acumulado 2004, foram reclassificadas, quando aplicável, para fins de comparabilidade. Os números apresentados estão sujeitos a diferenças, devido a arredondamento.



DESEMPENHO OPERACIONAL CONSOLIDADO - TCO

	3 T 05	2 T 05	Δ%	3 T 04	Δ%
Total de assinantes (mil)	6.561	6.486	1,2%	5.307	23,6%
Pós Pago	978	978	0,0%	940	4,0%
Pré Pago	5.583	5.508	1,4%	4.367	27,8%
Market Share (*)	47,0%	49,0%	-2,0 p.p.	53,8%	-6,8 p.p.
Adições líquidas (mil)	75	438	-82,9%	406	-81,5%
Pós Pago	0	28	-100,0%	(4)	-100,0%
Pré Pago	75	410	-81,7%	410	-81,7%
Market Share de adições líquidas (*)	10,7%	36,7%	-26,0 p.p.	42,6%	-31,9 p.p.
Penetração do mercado (*)	41,0%	39,3%	1,7 p.p.	30,3%	10,7 p.p.
SAC (R\$)	122	158	-22,8%	121	0,8%
Churn mensal	1,9%	1,5%	0,4 p.p.	1,8%	0,1 p.p.
ARPU (em R\$/mês)	26,5	26,4	0,4%	32,5	-18,5%
Pós Pago	91,0	80,3	13,3%	89,5	1,7%
Pré Pago	13,0	14,1	-7,8%	16,9	-23,1%
MOU Total (minutos)	72	74	-2,7%	84	-14,3%
Pós Pago	236	213	10,8%	224	5,4%
Pré Pago	40	46	-13,0%	50	-20,0%
Empregados	1.263	1.284	-1,6%	1.380	-8,5%

(*) fonte Anatel

- Destaques Operacionais da TCO Consolidado**
- Manutenção da liderança com o aumento da **base de clientes** de 23,6% nos últimos 12 meses, em um ambiente de forte competição. É importante destacar ainda os critérios conservadores da organização na apuração do parque.
 - O **SAC** reduziu 22,8% na comparação com o 2T05, decorrente da redução da atividade comercial no período e do subsídio total, devido ao aumento das “barreiras de entrada” durante a promoção do dia dos pais no segmento pré pago, mantendo-se, porém, esforços de retenção de clientes, especialmente os de média e alta gama.
 - O **Churn** de 1,9% estável quando comparado com o 3T04, confirmando assim o resultado das práticas comerciais adotadas para fidelização, com a oferta de diversos planos para atender demandas específicas dos clientes, a qualidade dos serviços prestados e a satisfação dos clientes.
 - O **ARPU blended** no valor de R\$ 26,5 apresentou aumento de 0,4%, praticamente estável, em relação ao 2T05, basicamente devido ao crescimento do ARPU sainte pós pago que obteve incremento de 17,8%, impactado pela redução do ARPU entrante do pré-pago decorrente da mudança do mix, além do efeito *Bill & Keep* parcial.
 - O **MOU pós pago** aumentou 10,8% e 5,4% em relação ao 2T05 e 3T04 respectivamente, causado pelo incremento do MOU sainte da base pós pago. Por outro lado, o MOU Total foi impactado pela mudança ocorrida no mix, uma vez que o MOU pré pago, é impactado pela redução trafego entrante fixo-móvel.



DESEMPENHO OPERACIONAL - CO - ÁREA 7

	3 T 05	2 T 05	Δ%	3 T 04	Δ%
Total de assinantes (mil)	4.929	4.917	0,2%	4.179	17,9%
Pós Pago	787	790	-0,4%	793	-0,8%
Pré Pago	4.142	4.127	0,4%	3.386	22,3%
Market Share (*)	51,9%	54,6%	-2,7 p.p.	63,5%	-11,6 p.p.
Adições líquidas (mil)	11	306	-96,4%	288	-96,2%
Pós Pago	(3)	10	n.d.	(5)	n.d.
Pré Pago	14	296	-95,3%	293	-95,2%
Market Share de adições líquidas (*)	2,3%	34,3%	-32,0 p.p.	47,0%	-44,7 p.p.
Penetração do mercado (*)	57,4%	54,6%	2,8 p.p.	41,4%	16,0 p.p.

(*) fonte Anatel

Destaques

Operacionais da Área 7 (CO) – que compreende o Distrito Federal, e os estados do Acre, Goiás, Mato Grosso, Mato Grsso do Sul, Rondônia e Tocantins

- No 3T05, o crescimento de **clientes** da área 7 foi de 17,9% comparado ao 3T04 encerrando o trimestre com 4.929 mil clientes, em um mercado caracterizado por acirrada competição.
- Liderança absoluta com um **market share** de 51,9%, sendo a maior participação de mercado das operadoras brasileiras, que conta com 4 concorrentes nesta área.
- Base de **clientes pré pago** cresceu 22,3% nos últimos 12 meses.
- Aumento da **penetração** de mercado de 16,0 pontos percentuais na comparação ano a ano.

DESEMPENHO OPERACIONAL - NBT - ÁREA 8

	3 T 05	2 T 05	Δ%	3 T 04	Δ%
Total de assinantes (mil)	1.632	1.569	4,0%	1.128	44,7%
Pós Pago	191	188	1,6%	147	29,9%
Pré Pago	1.441	1.381	4,3%	981	46,9%
Market Share (*)	36,7%	36,9%	-0,2 p.p.	34,4%	2,3 p.p.
Adições líquidas (mil)	63	132	-52,3%	117	-46,3%
Pós Pago	3	19	-84,2%	0	650,0%
Pré Pago	60	113	-46,9%	117	-48,7%
Market Share de adições líquidas (%)*	32,2%	43,9%	-11,7 p.p.	34,6%	-2,4 p.p.
Penetração do mercado (*)	25,5%	24,6%	0,9 p.p.	19,7%	5,8 p.p.

(*) fonte Anatel

Destaques

Operacionais da Área 8 (NBT) – que compreende os estados de Amazonas, Amapá, Maranhão, Pará e Roráima

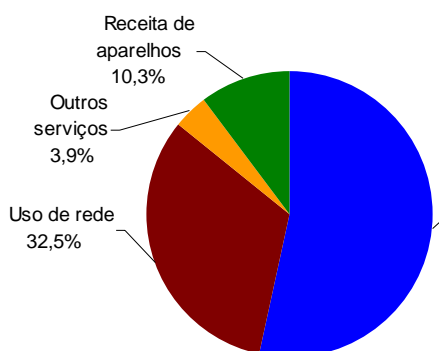
- No 3T05, o crescimento da **base de clientes** na área 8 foi de 44,7% e 4,0% em relação ao 3T04 e 2T05 respectivamente, encerrando o trimestre com 1.632 mil clientes.
- Aumento de 2,3 pontos percentuais do **market share** em relação ao 3T04, apesar do ambiente fortemente competitivo.
- **Market Share** de **adições líquidas** de 32,2% estável em relação ao 3T04 destacando-se o crescimento da base de pós pago.



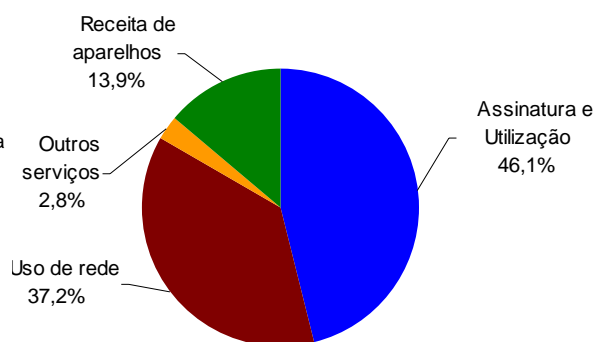
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA - TCO

R\$ milhões	Legislação Societária					Acumulado em:		
	3 T 05	2 T 05	Δ%	3 T 04	Δ%	2005	2004	Δ%
Assinatura e Utilização	309,1	260,6	18,6%	266,7	15,9%	799,4	684,5	16,8%
Uso de rede	188,4	201,5	-6,5%	215,0	-12,4%	588,3	619,5	-5,0%
Outros serviços	22,7	36,3	-37,5%	15,8	43,7%	96,0	70,6	36,0%
Receita de serviços de telecom.	520,2	498,4	4,4%	497,5	4,6%	1.483,7	1.374,6	7,9%
Venda de aparelhos celulares	59,6	101,0	-41,0%	80,5	-26,0%	218,6	227,0	-3,7%
Receita líquida total	579,8	599,4	-3,3%	578,0	0,3%	1.702,3	1.601,6	6,3%

Composição Receitas Operacionais
3T05



Composição Receitas Operacionais
3T04



Receita Líquida de Serviços

Crescimento de 4,4% na receita líquida dos serviços em relação ao 2T05, alcançando R\$ 520,2 milhões no trimestre e R\$ 1.483,7 milhões no acumulado do ano, 7,9% superior a registrada no mesmo período de 2004. Esse crescimento é causado em grande parte pelo aumento da base de clientes e pela maior utilização dos serviços de dados, apesar dos efeitos da adequação de perfil, como o Vivo Ideal e campanhas de fidelização. Frente ao mesmo período do ano anterior pode ser também observado um crescimento de 4,6%.

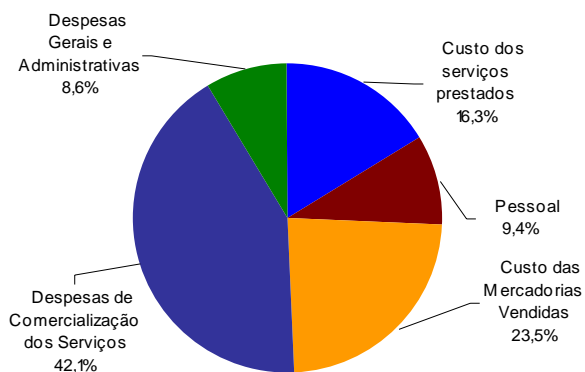
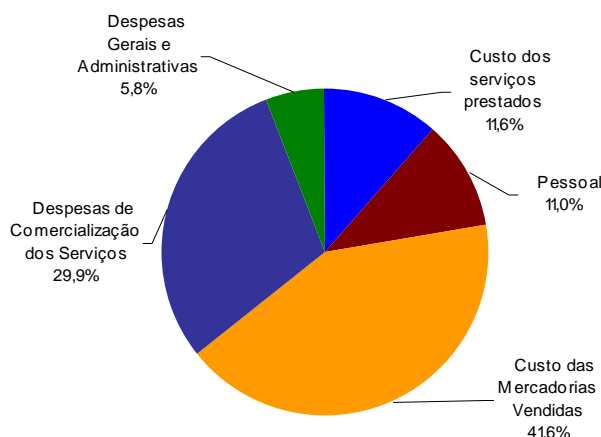
Destaca-se o aumento de 15,9% no item "receita de assinatura e utilização", quando comparado com o 3T04 devido ao incremento no tráfego sainte total. Na composição da receita de serviços, este aumento foi parcialmente compensado por uma redução na receita entrante, em função do deslocamento de tráfego fixo-móvel para móvel-móvel, com conseqüente queda na receita de interconexão e efeito *Bill & Keep* parcial.

A receita de dados apresentou um aumento de 47,8% na comparação ano a ano, representando 5,7% da receita líquida de serviços no 3T05 (4,0% no 3T04). Este incremento continua ocorrendo em função da popularização do acesso e uso das ferramentas, além dos diversos lançamentos de serviços e aumento da base habilitada. No 3T05, o SMS representou 67,0% da receita de dados. A média mensal de envio de SMS no trimestre foi de aproximadamente 34 milhões.



CUSTOS OPERACIONAIS - TCO
Legislação Societária

R\$ milhões	3 T 05	2 T 05	Δ%	3 T 04	Δ%	Acumulado em:		
						2005	2004	Δ%
Pessoal	(37,1)	(38,4)	-3,4%	(37,4)	-0,8%	(112,8)	(104,1)	8,4%
Custo dos serviços prestados	(63,8)	(75,9)	-15,9%	(39,3)	62,3%	(199,3)	(128,5)	55,1%
Meios de conexão	(11,1)	(10,1)	9,9%	(4,4)	152,3%	(28,2)	(18,9)	49,2%
Interconexão	(14,2)	(16,1)	-11,8%	(16,3)	-12,9%	(42,8)	(59,1)	-27,6%
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(5,5)	(1,9)	189,5%	(4,3)	27,9%	(10,7)	(12,8)	-16,4%
Fistel e outras taxas e contribuições	(27,3)	(27,4)	-0,4%	(3,9)	600,0%	(80,9)	(7,2)	n.d.
Serviços de terceiros	(4,5)	(17,9)	-74,9%	(9,4)	-52,1%	(33,0)	(27,3)	20,9%
Outros	(1,2)	(2,5)	-52,0%	(1,0)	20,0%	(3,7)	(3,2)	15,6%
Custo de mercadorias vendidas	(92,4)	(184,6)	-49,9%	(141,1)	-34,5%	(372,6)	(360,0)	3,5%
Comercialização dos serviços	(165,4)	(150,5)	9,9%	(101,1)	63,6%	(408,7)	(276,5)	47,8%
Provisão para devedores duvidosos	(56,2)	(37,4)	50,3%	(23,0)	144,3%	(111,6)	(49,1)	127,3%
Serviços de terceiros	(91,4)	(99,6)	-8,2%	(69,9)	30,8%	(262,4)	(205,6)	27,6%
Outros	(17,8)	(13,5)	31,9%	(8,2)	117,1%	(34,7)	(21,8)	59,2%
Despesas gerais e administrativas	(33,9)	(25,9)	30,9%	(19,8)	71,2%	(81,4)	(57,2)	42,3%
Outras receitas (despesas) operacionais	(4,0)	4,5	n.d.	8,4	n.d.	5,7	10,9	-47,7%
Total dos custos antes deprec./amort.	(396,6)	(470,8)	-15,8%	(330,3)	20,1%	(1.169,1)	(915,4)	27,7%
Depreciação e amortização	(67,9)	(64,1)	5,9%	(50,8)	33,7%	(192,5)	(151,8)	26,8%
Total dos custos operacionais	(464,5)	(534,9)	-13,2%	(381,1)	21,9%	(1.361,6)	(1.067,2)	27,6%

Composição Custos Operacionais 3T05

Composição Custos Operacionais 3T04


Custo de Pessoal O incremento do custo de pessoal na comparação entre os acumulados de 2005 e 2004 é decorrente do reajuste dos salários referente ao acordo coletivo, treinamento e das campanhas de incentivo para a área de vendas. A redução registrada no 3T05 frente ao 2T05 é decorrente da adequação do quadro de pessoal.

Custo dos Serviços Prestados O aumento de 62,3% no custo dos serviços prestados da TCO, no 3T05, frente ao 3T04, é devido ao aumento do número de *links* e negociações de meios de conexão além do crescimento da base. A variação registrada na rubrica "Fistel e outras taxas e contribuições", frente ao 3T04 é decorrente de equalização dos critérios contábeis na TCO com as demais Companhias do Grupo. A variação em aluguéis/seguros e condomínios registrada no 3T05 em relação 2T05 deve-se a um efeito extraordinário referente a infra estrutura que altera as bases de comparação, ressaltando ainda que o 2T05 está impactado, negativamente por um efeito extraordinário que afeta a rubrica "outros" em comercialização de serviços.



Custo das Mercadorias Vendidas

O custo das mercadorias vendidas decresceu 49,9% em relação ao 2T05, devido em grande parte ao menor número de adições de clientes na comparação dos períodos.

Comercialização dos Serviços

No 3T05, a despesa com comercialização dos serviços aumentou 63,6% em relação ao 3T04 motivada pela atividade comercial e conseqüente incremento nos gastos com serviços de terceiros, especialmente nas despesas associadas à publicidade e comissões.

No 3T05, a provisão para devedores duvidosos (PDD) de R\$ 56,2 milhões (6,9% sobre a receita bruta) foi impactada por um efeito extraordinário, apresentando um aumento frente ao 2T05 (4,6% da receita bruta). Essa evolução decorreu em parte pela alteração no crescimento da base.

Despesas Gerais e Administrativas

As despesas gerais e administrativas aumentaram 30,9%, quando comparado com o 2T05, devido aos gastos com serviços de terceiros, especialmente em despesas relacionadas à manutenção de sistemas e despesas prediais.

EBITDA

Nos primeiros nove meses do ano, o EBITDA (lucro antes dos juros, impostos, depreciações e amortizações) foi de R\$ 533,2 milhões, com margem de 31,3%.

Considerando a competição registrada no 3T05, o EBITDA registrou R\$ 183,2 milhões, com margem de 31,6% superior em 10,1 pontos percentuais ao trimestre anterior.

Depreciação e Amortização

A rubrica depreciação e amortização aumentou 5,9% durante o 3T05 em relação ao trimestre anterior, devido aos investimentos realizados, principalmente em função do *overlay* para a rede CDMA e decorrente da entrada em operação de ativos por conclusão de obras.



RECEITAS (DESPESAS) FINANCEIRAS - TCO

R\$ milhões	Legislação Societária						Acumulado em:		
	3 T 05	2 T 05	Δ%	3 T 04	Δ%	2005	2004	Δ%	
	Receitas Financeiras	58,4	57,5	1,6%	43,7	33,6%	159,1	119,2	33,5%
Variação cambial	4,7	8,4	-44,0%	0,0	n.d.	13,1	0,1	n.d.	
Outras receitas financeiras	59,7	49,1	21,6%	45,3	31,8%	152,1	131,1	16,0%	
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	(6,0)	0,0	n.d.	(1,6)	275,0%	(6,1)	(12,0)	-49,2%	
Despesas Financeiras	(18,9)	(27,6)	-31,5%	(21,4)	-11,7%	(65,8)	(68,3)	-3,7%	
Variação cambial	2,5	(3,3)	n.d.	4,0	-37,5%	(5,6)	(22,4)	-75,0%	
Outras despesas financeiras	(15,8)	(12,1)	30,6%	(12,3)	28,5%	(40,3)	(39,1)	3,1%	
Perdas/Ganhos com derivativos	(5,6)	(12,2)	-54,1%	(13,1)	-57,3%	(19,9)	(6,8)	192,6%	
Receitas (Despesas) Financeiras Líquidas	39,5	29,9	32,1%	22,3	77,1%	93,3	50,9	83,3%	

**Receitas
(Despesas)
Financeiras**

As receitas financeiras líquidas no 3T05, apresentaram elevação de R\$ 9,6 milhões quando comparado ao 2T05. Tal resultado foi devido ao efeito positivo no 3T05 do desconto obtido na liquidação antecipada do incentivo fiscal junto à Secretaria da Fazenda do Estado de Goiás (Teleproduzir) e a elevação da taxa de juros no período (4,56% no 2T05 e 4,74% no 3T05) que compensaram a maior despesa com Pis/Cofins incidente sobre a destinação de Juros sobre Capital Próprio das operadoras controladas.

Os fatores acima juntamente com a maior posição líquida de caixa da Companhia fizeram com que no comparativo do 3T05 em relação ao 3T04, a TCO registrasse um aumento na receita financeira líquida no valor de R\$ 17,2 milhões.

Lucro Líquido

O resultado do trimestre apresentou um lucro líquido de R\$ 92,5 milhões superior em 50,2% ao trimestre anterior.



EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS - TCO

Credores (R\$ milhões)	MOEDA			
	R\$	US\$	URTJLP *	UMBND **
Instituições financeiras	1,4	42,3	90,0	7,0
Total	1,4	42,3	90,0	7,0
Taxas do câmbio utilizadas		2,2222	1,9084	0,0430
Cronograma de pagamento - Longo Prazo				
2006	0,1	-	5,1	15,6
2007	0,5	0,10	20,2	17,4
após 2007	0,4	-	1,7	1,4
Total	1,0	0,1	27,0	34,4

ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO - TCO

	30/set/05	30/jul/05
Curto Prazo	78,2	85,1
Longo Prazo	62,5	85,8
Total do endividamento	140,7	170,9
Disponibilidades(Caixa e Aplicações)	(1.066,5)	(1.005,2)
Derivativos	28,2	23,2
Dívida Líquida	(897,6)	(811,1)

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

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

Endividamento

Em 30 de setembro de 2005, a dívida com empréstimos e financiamentos da TCO somava R\$ 140,7 milhões (R\$ 170,9 milhões em 30 de junho de 2005) sendo 35% denominada em moeda estrangeira. A Companhia contrata operações de *swaps (hedge cambial)* para proteger 100% de sua dívida financeira contra a volatilidade do câmbio, de forma que o custo final (dívida e *swap*) seja atrelado a reais. Esse endividamento foi compensado pelos recursos disponíveis em caixa e aplicações financeiras (R\$ 1.066,5 milhões) e pelos ativos e passivos de derivativos (R\$ 28,2 milhões a pagar), resultando numa posição líquida de caixa de R\$ 897,6 milhões, elevação de 10,7% quando comparado com junho de 2005.

A melhor geração de caixa operacional do período aliada ao aumento do CDI efetivo no 3T05 (4,74%) em relação ao 2T05 (4,56%) incidente sobre as suas aplicações financeiras proporcionaram o aumento da posição líquida de caixa.

CAPEX - TCO

	3 T 05	2 T 05	3 T 04	Acumulado	
				2005	2004
Rede	37,2	51,3	102,2	144,6	223,0
Outros	11,6	34,0	37,9	72,2	65,0
Total	48,8	85,3	140,1	216,8	288,0
Percentual da Receita Líquida	8,4%	14,2%	24,2%	12,7%	18,0%

Investimentos (Capex)

Os investimentos realizados no trimestre foram de R\$ 48,8 milhões, devido principalmente a migração de tecnologia TDMA para CDMA (*overlay*) iniciada em 2004. Além disso, os investimentos do 3T05 devem-se fundamentalmente aos seguintes fatores: (i) consolidação e racionalização dos sistemas de informações, especialmente o de *customer care* e (ii) manutenção da qualidade e expansão da cobertura para atender o crescimento da base de clientes.



Fluxo de Caixa Operacional

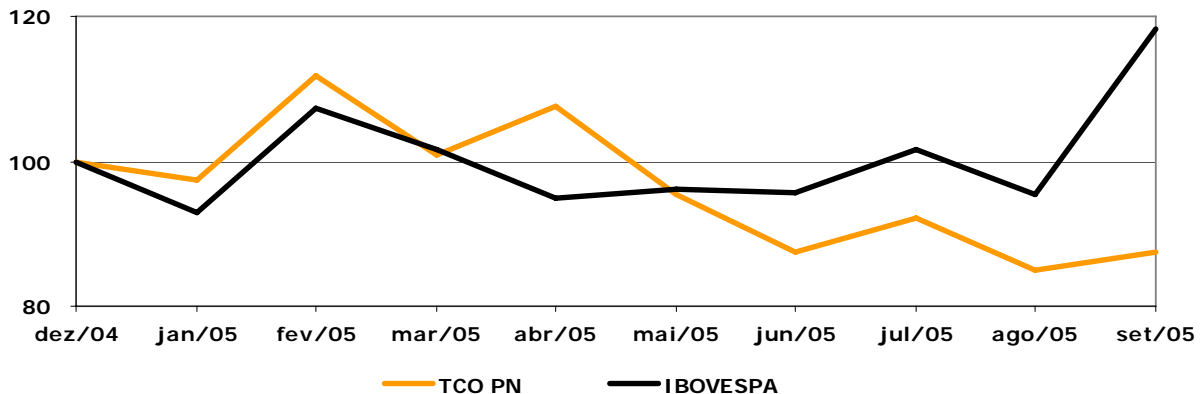
O fluxo de caixa operacional positivo tendo obtido um crescimento de 210,4% e 24,9% no 2T05 e 3T04, respectivamente, evidencia que a TCO pelas operações gera recursos para realizar seu programa de investimento de capital, alcançando R\$ 134,4 milhões no trimestre e R\$ 316,4 milhões no acumulado do ano.

Mercado de Capitais

Durante o 3T05, as ações ordinárias (ON) da TCO valorizaram 13,2% enquanto as preferenciais (PN) tiveram uma desvalorização de 9,9%. Já o índice Bovespa obteve ganho de 26,1%. Entre julho e setembro de 2005, as ações PN da Companhia, tiveram presença em 100% dos pregões, com um volume financeiro médio diário negociado de R\$ 3,7 milhões. Ao final do 3T05, as ações ON e PN fecharam cotadas em R\$ 19,98 e R\$ 20,81, respectivamente.

Os ADRs nível II da TCO apresentaram uma desvalorização de 10,0% durante o trimestre, ante uma alta de 2,9% no índice Dow Jones. O volume médio diário negociado na NYSE durante o 3T05 foi de US\$ 2,1 milhões. Os ADRs da TCO encerraram o trimestre cotados em US\$ 9,06.

Evolução Mensal Ações
Base 100 = 30/dez/2004



Aumento de Capital

O Conselho de Administração da TCO homologou em 29 de julho de 2005, o aumento de capital social em decorrência de processo de reestruturação societária, concluída em Julho de 2004, envolvendo a sociedade e suas controladas e acionista controlador. A amortização do ágio resultante do processo de reestruturação societária resultou em 2004 em benefício fiscal de R\$ 63.893.190,47 (sessenta e três milhões, oitocentos e noventa e três mil, cento e noventa reais e quarenta e sete centavos), com emissão de 3.107.645 novas ações ordinárias, garantido o direito de preferência previsto no artigo 171 da Lei nº 6.404/76. O valor de emissão de R\$ 20,56 (vinte reais e cinquenta e seis centavos) por ação ordinária corresponde a 90% da média ponderada das cotações do mercado principal dos 30 pregões da Bovespa, compreendidos entre 16 de maio de 2005 a 27 de junho de 2005, inclusive. O prazo para exercício do direito de preferência ocorreu de 29 de junho de 2005 a 28 de julho de 2005.

Reestruturação Societária

As administrações da Telesp Celular Participações S.A. ("TCP") e Tele Centro Oeste Celular Participações S.A., ("TCOPart"), divulgaram Fato Relevante em 15 de agosto de 2005, na forma e para os fins das Instruções CVM nºs 319/99, 320/99 e 358/02, que foi aprovada pelos respectivos Conselhos de Administração, a proposição aos seus acionistas, dos termos, condições e justificativas de uma reestruturação societária envolvendo as aludidas companhias, cuja íntegra poderá ser encontrada em nosso site www.vivo.com.br/rj.



Responsabilidade Social

- Instituto Vivo comemora um ano. Em comemoração ao primeiro ano de atividades, atuando em 86% do território nacional, o Instituto Vivo já beneficiou mais de 300 mil pessoas dentro de sua área de atuação, através de projetos em parceria com grandes instituições, tanto do terceiro setor quanto da iniciativa pública, através de 37 iniciativas, dentre as quais 26 projetos focados em Educação e Meio Ambiente.
- O Instituto Vivo recebeu em agosto o Prêmio Cidadania do Anuário Telecom 2005 por dois projetos que se destacaram por sua contribuição à comunidade - o Programa Vivo Voluntário, na categoria Ação Social, e o SuperAção Jovem, desenvolvido pelo Instituto Ayrton Senna, na categoria Educação.
- Instituto Vivo apóia e participa do Curso de Educação Ambiental do Ibama. Com o apoio do Instituto Vivo a coordenação de Educação Ambiental do Ibama - Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis, realizou em agosto no Rio de Janeiro o XX Curso de Introdução à Educação no Processo de Gestão Ambiental. O objetivo do curso é capacitar técnicos do Ibama e de outras instituições parceiras, entre elas o Instituto Vivo, para atuarem coletivamente em ações de gestão ambiental.

Principais Premiações, Reconhecimentos e Eventos

- A VIVO recebeu em agosto pelo terceiro ano consecutivo, em São Paulo, o Top de RH ADVB 2005 com o case Vivo Aprendendo - Iniciativa para Avaliar, Determinação para Crescer. O programa está dividido em módulos com 12 e 24 horas e é direcionado ao desenvolvimento das Competências Vivo e ampliação do conhecimento dos colaboradores sobre o negócio.
- Vivo é a marca mais confiável dos brasileiros pelo segundo ano. Na 4ª. edição da pesquisa "Marcas de Confiança", realizada pela revista Seleções, a Vivo é a marca mais confiável na categoria Operadora de telefonia celular, segundo os leitores da publicação, com 38,9% dos votos.
- Vivo lança "Vivo Ideal". Todas as regionais Vivo (exceção feita a RJ/ES que terão o serviço à partir de dezembro) passam a contar com um novo plano de serviços. O Vivo Ideal é um plano pós-pago auto-ajustável focado em clientes de alto potencial e com consumo variável. Entrando nesse plano de serviços, o cliente é sempre colocado na faixa de minutos mais adequada ao seu consumo naquele mês. A franquia mínima é de 150 min e a partir daí, existem mais 4 faixas de consumo, que garantem sempre a economia para o cliente. O Vivo Ideal é um produto que reforça o conceito "só quem tem a maior comunidade de celular do Brasil, tem um plano para cada cliente", além de complementar o portfólio da Vivo, tornando-o mais competitivo e trazendo como grande benefício a adaptabilidade do plano ao perfil do cliente.



BALANÇO PATRIMONIAL - TCO

R\$ milhões

ATIVO	30/set/05	30/jun/05
Circulante	2.171,3	2.056,1
Caixa e bancos	12,5	25,4
Aplicações financeiras	1.054,0	979,8
Contas a receber, líquida	570,3	524,7
Estoques	104,4	90,7
Tributos diferidos e a recuperar	345,4	322,8
Despesa antecipada	63,2	81,3
Outros ativos	21,5	31,4
Realizável a Longo Prazo	478,0	415,6
Tributos diferidos e a recuperar	456,1	375,6
Despesa antecipada	6,4	9,8
Outros ativos	15,5	30,2
Permanente	1.155,0	1.173,9
Investimentos	3,3	3,4
Imobilizado	1.132,7	1.150,8
Diferido	19,0	19,7
Total do Ativo	3.804,3	3.645,6
PASSIVO		
Circulante	753,4	784,4
Fornecedores e Consignações	306,3	338,8
Impostos, taxas e contribuições	90,9	79,9
Juros sobre o capital próprio	143,3	143,3
Empréstimos e financiamento	78,2	85,1
Provisão para contingências	9,5	8,8
Operações com derivativos	21,2	17,2
Outras obrigações	104,0	111,3
Exigível a Longo Prazo	215,5	235,9
Empréstimos e financiamento	62,5	85,8
Provisão para contingências	137,1	135,3
Operações com derivativos	7,1	6,0
Outras obrigações	8,8	8,8
Patrimônio Líquido	2.835,3	2.625,2
Recursos Capitalizáveis	0,1	0,1
Total do Passivo	3.804,3	3.645,6



DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO - TCO

R\$ milhões	Legislação Societária						Acumulado em:		
	3 T 05	2 T 05	Δ%	3 T 04	Δ%	2005	2004	Δ%	
Receita Bruta	813,9	807,1	0,8%	769,5	5,8%	2.322,3	2.129,7	9,0%	
Receita de serviços	698,7	661,9	5,6%	650,5	7,4%	1.978,1	1.799,2	9,9%	
Deduções - Impostos e outros	(178,5)	(163,5)	9,2%	(153,0)	16,7%	(494,4)	(424,6)	16,4%	
Receita de aparelhos	115,2	145,2	-20,7%	119,0	-3,2%	344,2	330,5	4,1%	
Deduções - Impostos e outros	(55,6)	(44,2)	25,8%	(38,5)	44,4%	(125,6)	(103,5)	21,4%	
Receita Líquida	579,8	599,4	-3,3%	578,0	0,3%	1.702,3	1.601,6	6,3%	
Receita de serviços	520,2	498,4	4,4%	497,5	4,6%	1.483,7	1.374,6	7,9%	
Assinatura e Utilização	309,1	260,6	18,6%	266,7	15,9%	799,4	684,5	16,8%	
Uso de rede	188,4	201,5	-6,5%	215,0	-12,4%	588,3	619,5	-5,0%	
Outros serviços	22,7	36,3	-37,5%	15,8	43,7%	96,0	70,6	36,0%	
Receita de aparelhos	59,6	101,0	-41,0%	80,5	-26,0%	218,6	227,0	-3,7%	
Custos Operacionais	(396,6)	(470,8)	-15,8%	(330,3)	20,1%	(1.169,1)	(915,4)	27,7%	
Pessoal	(37,1)	(38,4)	-3,4%	(37,4)	-0,8%	(112,8)	(104,1)	8,4%	
Custo dos serviços prestados	(63,8)	(75,9)	-15,9%	(39,3)	62,3%	(199,3)	(128,5)	55,1%	
Meios de conexão	(11,1)	(10,1)	9,9%	(4,4)	152,3%	(28,2)	(18,9)	49,2%	
Interconexão	(14,2)	(16,1)	-11,8%	(16,3)	-12,9%	(42,8)	(59,1)	-27,6%	
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(5,5)	(1,9)	189,5%	(4,3)	27,9%	(10,7)	(12,8)	-16,4%	
Fistel e outras taxas e contribuições	(27,3)	(27,4)	-0,4%	(3,9)	600,0%	(80,9)	(7,2)	n.d.	
Serviços de terceiros	(4,5)	(17,9)	-74,9%	(9,4)	-52,1%	(33,0)	(27,3)	20,9%	
Outros	(1,2)	(2,5)	-52,0%	(1,0)	20,0%	(3,7)	(3,2)	15,6%	
Custo das Mercadorias Vendidas	(92,4)	(184,6)	-49,9%	(141,1)	-34,5%	(372,6)	(360,0)	3,5%	
Despesas de Comercialização dos Serviços	(165,4)	(150,5)	9,9%	(101,1)	63,6%	(408,7)	(276,5)	47,8%	
Provisão para devedores duvidosos	(56,2)	(37,4)	50,3%	(23,0)	144,3%	(111,6)	(49,1)	127,3%	
Serviços de terceiros	(91,4)	(99,6)	-8,2%	(69,9)	30,8%	(262,4)	(205,6)	27,6%	
Outros	(17,8)	(13,5)	31,9%	(8,2)	117,1%	(34,7)	(21,8)	59,2%	
Despesas Gerais e Administrativas	(33,9)	(25,9)	30,9%	(19,8)	71,2%	(81,4)	(57,2)	42,3%	
Outras receitas (despesas) operacionais	(4,0)	4,5	n.d.	8,4	n.d.	5,7	10,9	-47,7%	
EBITDA	183,2	128,6	42,5%	247,7	-26,0%	533,2	686,2	-22,3%	
Margem EBITDA %	31,6%	21,5%	10,1 p.p.	42,9%	-11,3 p.p.	31,3%	42,8%	-11,5 p.p.	
Depreciação e Amortizações	(67,9)	(64,1)	5,9%	(50,8)	33,7%	(192,5)	(151,8)	26,8%	
EBIT	115,3	64,5	78,8%	196,9	-41,4%	340,7	534,4	-36,2%	
Resultado financeiro líquido	39,5	29,9	32,1%	22,3	77,1%	93,3	50,9	83,3%	
Receitas Financeiras	58,4	57,5	1,6%	43,7	33,6%	159,1	119,2	33,5%	
Variação cambial	4,7	8,4	-44,0%	0,0	n.d.	13,1	0,1	n.d.	
Outras receitas financeiras	59,7	49,1	21,6%	45,3	31,8%	152,1	131,1	16,0%	
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	(6,0)	0,0	n.d.	(1,6)	275,0%	(6,1)	(12,0)	-49,2%	
Despesas Financeiras	(18,9)	(27,6)	-31,5%	(21,4)	-11,7%	(65,8)	(68,3)	-3,7%	
Variação cambial	2,5	(3,3)	n.d.	4,0	-37,5%	(5,6)	(22,4)	-75,0%	
Outras despesas financeiras	(15,8)	(12,1)	30,6%	(12,3)	28,5%	(40,3)	(39,1)	3,1%	
Perdas/Ganhos com derivativos	(5,6)	(12,2)	-54,1%	(13,1)	-57,3%	(19,9)	(6,8)	192,6%	
Receitas/despesas não operacionais	0,0	2,3	n.d.	0,2	n.d.	3,0	(2,1)	n.d.	
Impostos	(62,3)	(35,1)	77,5%	(78,4)	-20,5%	(161,1)	(202,4)	-20,4%	
Participação dos minoritários		0,0	n.d.		n.d.	0,0	(3,2)	n.d.	
Resultado do período	92,5	61,6	50,2%	141,0	-34,4%	275,9	377,6	-26,9%	



VIVO – Relações com Investidores

Charles E. Allen	Mara Boaventura Dias
Adriana Rio Costa Godinho	Maria Ednéia Pinto
Ana Beatriz Batalha	Pedro Gomes de Souza
Antonio Sergio M. Botega	
Janaina São Felício	

Telefone: +55 11 5105-1172

Email: ri@vivo.com.brInformações disponíveis no website: <http://www.vivo.com.br/ri>

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



GLOSSÁRIO

Termos Financeiros:

CAPEX – (*capital expenditure*) investimento de capital.

Capital Circulante = Ativo Circulante – Passivo Circulante.

Capital de giro = Capital circulante – dívida líquida.

Dívida líquida = Dívida bruta – caixa – aplicações financeiras – títulos – operações ativas com derivativos + operações passivas com derivativos.

Dívida / EBITDA – índice que avalia a capacidade da Companhia de pagar sua dívida com geração de caixa operacional no período de um ano.

EBIT = Resultado operacional antes de juros e impostos.

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

Endividamento = Dívida líquida / (Dívida líquida + PL) – índice que mede a alavancagem financeira da Companhia.

Fluxo de caixa operacional = EBITDA – CAPEX.

Margem EBITDA = EBITDA/ Receita Operacional Líquida.

PDD – provisão para devedores duvidosos. Conceito contábil que mede a provisão feita para a contas de contas a receber com valores vencidos há mais de 90 dias.

PL – patrimônio líquido.

Subsídio = (receita líquida de mercadorias – custo de mercadorias vendidas + descontos dados por fornecedores) / adições brutas.

Tecnologia e Serviços

1xRTT - (*1x Radio Transmission Technology*) - É a tecnologia CDMA 2000 1x que, segundo a UIT (União Internacional de Telecomunicações), e de acordo com as regras do IMT-2000, é Tecnologia 3G (terceira Geração).

CDMA – (*Code Division Multiple Access*) – Acesso múltiplo por Divisão de Código. Tecnologia de interface aérea para redes celulares baseadas em espalhamento espectral do sinal de rádio e divisão de canais no domínio dos códigos.

CDMA 2000 1xEV-DO – Tecnologia de acesso da 3ª Geração com velocidade de transmissão de dados de até 2,4 Megabits por segundo.

CSP – Código de Seleção de Prestadora.

SMP – Serviços Móvel Pessoal.

SMS – *Short Message Service* – Serviço de mensagens curtas de texto para aparelhos celulares, possibilitando o envio e recebimento de mensagens alfanuméricas.

WAP – *Wireless Application Protocol* é um protocolo aberto e padronizado iniciado em 1997, que permite o acesso a servidores Internet através de equipamento específico, *Gateway WAP* no operador e terminais com *browser WAP* dos clientes. O WAP suporta linguagem específica (WML) e aplicações no telefone (*WML script*).

ZAP – Serviço que permite acesso rápido à Internet sem fio, através do computador, *notebook* ou *palmtop*, utilizando a tecnologia CDMA 1xRTT.

Indicadores operacionais:

Adições brutas – total de novos clientes adquiridos no período.

Adições líquidas = adições brutas – baixas de clientes.

ARPU (*Average Revenue per user*) – Receita média por usuário por mês – Receita líquida de serviços por mês/ média mensal de clientes do período

ARPU pós-pago – ARPU dos usuários do serviço pós-pago.

ARPU pré-pago – ARPU dos usuários do serviço pré-pago.

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

Barreira de Entrada – valor do aparelho mais barato oferecido.

Clientes – número de linhas móveis em serviço.

Churn rate – taxa percentual que mede o número de clientes desligados da base de clientes durante um determinado período de tempo, em relação ao número médio de clientes ativos no mesmo período = n° de baixas do período / ((clientes do início do período + clientes ao final do período)/2)

Market share: participação do mercado estimado = n° de clientes da Companhia / n° de clientes da área de atuação.

Market share de adições líquidas: participação adições líquidas estimadas na área de atuação.

MOU (*minutes of use*) – média do período, em minutos, do tráfego por cliente = (Total de minutos originados + minutos entrantes) / média mensal de clientes do período.

MOU pós-pago – MOU dos usuários do serviço pós-pago.

MOU pré-pago – MOU dos usuários do serviço pré-pago.

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

Produtividade = número de clientes / empregados próprios.

Right Planning – Programa de adequação de perfil.

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

VC – Valores de comunicação, por minuto.

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

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

VC3 – Valores de comunicação entre Chamadas para fora do Estado

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

