

**AVISO IMPORTANTE**

O presente comunicado não é um documento de oferta e não constitui uma oferta para a venda ou proposta para aquisição de valores mobiliários ou solicitação de voto ou aprovação. Recomenda-se que os investidores em *American Depositary Shares* (“ADSs”) da Telesp Celular Participações S.A. (“TCP”), Tele Centro Oeste Celular Participações S.A. (“TCO”), Tele Sudeste Celular Participações S.A. (“TSD”) e Tele Leste Celular Participações S.A. (“TLE”) e os titulares norte-americanos de ações ordinárias e preferenciais da TCP, TCO, TSD, TLE e da Celular CRT Participações S.A. (“CRTPart” e, conjuntamente com TCP, TCO, TSD e TLE, as “Companhias”) leiam o prospecto norte-americano aplicável (ou no caso dos titulares de ADSs ou dos titulares de ações da TCP, outra informação aplicável por ela divulgada) uma vez que tais documentos contêm informações importantes. O prospecto norte-americano preparado para os titulares de ADSs da TCO, TSD e TLE e para os titulares norte-americanos de ações ordinárias e preferenciais da TCO, TSD, TLE e CRTPart (ou no caso dos titulares de ADSs ou dos titulares de ações da TCP, outra informação aplicável por ela divulgada) foi arquivado na SEC como parte do *Registration Statement* no *Form F-4* da TCP, conforme alterado, tendo o *Registration Statement* sido declarado efetivo. Investidores e detentores de valores mobiliários poderão obter cópias do prospecto norte-americano e dos demais documentos arquivados pela TCP perante a SEC, gratuitamente na página da SEC na internet no endereço [www.sec.gov](http://www.sec.gov). Uma cópia do prospecto norte-americano poderá também ser obtida gratuitamente junto à TCP.

O presente comunicado contém afirmações sobre eventos futuros. Tais afirmações não se referem a fatos históricos e são baseadas em estimativas de situações econômicas futuras, condições da indústria, performance da companhia e resultados financeiros. Afirmações relativas a resultados financeiros futuros, estratégias de negócios, sinergias futuras, custos futuros e liquidez futura das Companhias são exemplos de afirmações sobre eventos futuros. Tais afirmações estão sujeitas a um certo grau de risco e incerteza. Não há garantia de que expectativas de eventos, tendências ou resultados realmente ocorrerão. As afirmações são baseadas em diversas presunções e fatores, inclusive condições econômicas gerais e de mercado, condições da indústria e fatores operacionais. Qualquer alteração em tais presunções ou fatores poderá causar resultados materialmente diferentes das expectativas atuais.



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

**Brasília – Brasil, 23 de fevereiro de 2006** – Tele Centro Oeste Celular Participações S.A. – TCO (Bovespa: TCOC3 (ON) / TCOC4 (PN); NYSE: TRO) anuncia hoje seus resultados consolidados do quarto trimestre e do ano de 2005 (4T05 e 2005). 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 km<sup>2</sup> com 32,5 milhões de habitantes, representando aproximadamente 18% da população brasileira.

**DESTAQUES**

R\$ milhões	4 T 05	3 T 05	Δ%	4 T 04	Δ%	Acumulado em:		
						2005	2004	Δ%
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>569,2</b>	<b>579,8</b>	<b>-1,8%</b>	<b>608,9</b>	<b>-6,5%</b>	<b>2.271,5</b>	<b>2.210,5</b>	<b>2,8%</b>
Receita líquida dos serviços	489,0	520,2	-6,0%	505,0	-3,2%	1.972,7	1.879,6	5,0%
Receita líquida de vendas de mercadorias	80,2	59,6	34,6%	103,9	-22,8%	298,8	330,9	-9,7%
<b>Total dos Custos Operacionais</b>	<b>(453,1)</b>	<b>(396,6)</b>	<b>14,2%</b>	<b>(403,8)</b>	<b>12,2%</b>	<b>(1.622,2)</b>	<b>(1.319,2)</b>	<b>23,0%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>116,1</b>	<b>183,2</b>	<b>-36,6%</b>	<b>205,1</b>	<b>-43,4%</b>	<b>649,3</b>	<b>891,3</b>	<b>-27,2%</b>
Margem EBITDA (%)	20,4%	31,6%	-11,2 p.p.	33,7%	-13,3 p.p.	28,6%	40,3%	-11,7 p.p.
<b>Depreciação e Amortização</b>	<b>(70,3)</b>	<b>(67,9)</b>	<b>3,5%</b>	<b>(58,2)</b>	<b>20,8%</b>	<b>(262,8)</b>	<b>(210,0)</b>	<b>25,1%</b>
<b>EBIT</b>	<b>45,8</b>	<b>115,3</b>	<b>-60,3%</b>	<b>146,9</b>	<b>-68,8%</b>	<b>386,5</b>	<b>681,3</b>	<b>-43,3%</b>
<b>Resultado do Período</b>	<b>63,2</b>	<b>92,5</b>	<b>-31,7%</b>	<b>129,6</b>	<b>-51,2%</b>	<b>339,1</b>	<b>507,1</b>	<b>-33,1%</b>
Lucro por ação (R\$ por ação)	0,49	0,71	-31,7%	1,01	-51,7%	2,61	3,93	-33,7%
Lucro por ADR (R\$)	0,49	0,71	-31,7%	1,01	-51,7%	2,61	3,93	-33,7%
N.º de ações (milhões)	130,1	130,1	0,0%	128,9	0,9%	130,1	128,9	0,9%
<b>Investimentos</b>	<b>140,1</b>	<b>48,8</b>	<b>187,1%</b>	<b>139,2</b>	<b>0,6%</b>	<b>357,0</b>	<b>419,3</b>	<b>-14,9%</b>
Investimento como % da receita líquida	24,6%	8,4%	16,2 p.p.	22,9%	1,8 p.p.	15,7%	19,0%	-18,8 p.p.
<b>Fluxo de Caixa Operacional</b>	<b>(24,0)</b>	<b>134,4</b>	<b>n.d.</b>	<b>65,9</b>	<b>n.d.</b>	<b>292,3</b>	<b>472,0</b>	<b>-38,1%</b>
<b>Clientes (Mil)</b>	<b>6.815</b>	<b>6.561</b>	<b>3,9%</b>	<b>5.820</b>	<b>17,1%</b>	<b>6.815</b>	<b>5.820</b>	<b>17,1%</b>
Adições Líquidas	255	75	239,5%	513	-50,4%	995	1.708	-41,8%

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. O grupo VIVO é pioneiro em serviços de 3ª geração no Brasil, com o lançamento da tecnologia **CDMA EV-DO** nas principais cidades do País e ganhador de mais de 40 prêmios em 2005, tendo, em dezembro de 2005, ultrapassado a marca de 29 milhões de clientes, mantendo sua liderança de mercado.



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

**HIGHLIGHTS  
4T05**

- Campanha do Natal com **foco** nos **segmentos de maior valor**.
- A **base de clientes** da TCO aumentou 17,1% quando comparado ao 4T04, alcançando 6.815 mil clientes, com **crescimento** do **pós pago** de 2,6%.
- Liderança de mercado com um **market share** de 45,5% num mercado que conta com 4 operadoras em todas as regiões.
- **SAC** de R\$ 101 no trimestre teve uma redução de 17,6% em relação ao trimestre anterior. Na comparação ano a ano a redução foi de 18,9% refletindo os esforços comerciais da Companhia.
- **ARPU pós pago** apresentou elevação de 5,3% na comparação entre o 4T05 e o 4T04.
- **MOU pós pago** cresceu 5,6% no 4T05 comparado com o 4T04 com acréscimo de 12 minutos, refletido na elevação do ARPU pós pago.
- Aumento da **receita líquida de serviços** de 5,0% na comparação entre os acumulados de 2005 e 2004.
- Crescimento das **receitas de dados** de 39,5% em 2005, representando 5,6% da receita líquida de serviços, demonstrando o sucesso no lançamento de novos serviços.
- **Lançamento** de novas soluções corporativas focadas em **alta velocidade** na transmissão de dados, como **Smart Mail 3G e VIVO ZAP 3G**.
- **EBITDA** acumulado no ano de R\$ 649,3 milhões, com margem de 28,6%. Excluindo os efeitos na PDD, o EBITDA registraria uma margem de 33,7%.
- Aumento do **resultado financeiro líquido** em 2005 em relação ao acumulado de 2004 de 88,3%, alcançando R\$ 117,1 milhões.
- **Fluxo de Caixa Operacional** de R\$ 292,3 milhões no acumulado de 2005 demonstrando a eficiência de sua operação.



**VIVO**

A Vivo lançou em outubro de 2005 a promoção “Vivo e Você na Copa”, que tem como foco a atual base de clientes (pós e pré), buscando aumento de rentabilidade. Essa promoção levará 75 clientes com acompanhante para assistir ao Brasil na Copa do Mundo de 2006, sendo válida até 31 de março de 2006. Para finalizar o ano, concedeu um benefício inédito, muito atrativo e de simples entendimento pelos clientes que procurou explorar a liberdade na utilização do celular com o “Natal Bônus Livre”, benefício de R\$ 40/mês (durante 6 meses) de bônus para ligações locais para qualquer direção (celular ou fixo), condicionado a recarga mensal e adimplência no pós-pago, além de pacote de dados (SMS e MMS).

**Canais de Distribuição**

Em 31 de dezembro de 2005, a TCO possuía aproximadamente 70 pontos de venda próprios, além de contar com uma eficiente rede de credenciados, exclusivos ou não, com mais de 1.900 pontos de atendimento, capacitados para comercializar serviços e aparelhos, colocando a Companhia também na liderança em número de canais de distribuição.

**Outros Eventos**

Em 2 de dezembro de 2005, o STF (Supremo Tribunal Federal) julgou favorável o pleito de inconstitucionalidade da base de cálculo do PIS e do Cofins interposto pela companhia TCO, tendo sido por consequência revertida a provisão até então mantida no montante de R\$9,5 milhões. As demais companhias TC, TCP e GT possuem individualmente os mesmos pleitos, os quais conjuntamente montam a R\$140,3 milhões em 31 de dezembro de 2005, e, para os quais a Administração aguardará o julgamento final do STF para efetiva reversão dos valores provisionados.

A Norte Brasil Telecom (PA, AM, AP, RR e MA), a Telemat Celular S/A (MT), a Teleacre Celular S/A (AC) e a Teleron Celular S/A (RO) obtiveram a aprovação junto a ADA (Agência de Desenvolvimento da Amazônia) e a Receita Federal de incentivos fiscais de redução do IRPJ através do lucro da exploração. Este benefício é retroativo a 2004 e será usufruído até 2013. As Companhias terão direito a R\$20,4 milhões e R\$11,6 milhões referentes aos anos de 2004 e 2005 respectivamente.

**Base para Apresentação dos Resultados**

Os acumulados de 2005 e 2004 compreendem os valores registrados no período de doze meses findos em 31 de dezembro dos anos mencionados.

Algumas das informações divulgadas, relativas ao 4T04, 3T05 e acumulado 2004, foram reclassificadas, quando aplicável, para fins de comparabilidade. Os totais estão sujeitos a diferenças, devido a arredondamento.



**DESEMPENHO OPERACIONAL CONSOLIDADO - TCO**

	4 T 05	3 T 05	Δ%	4 T 04	Δ%	Acumulado em:		
						2005	2004	Δ%
<b>Total de assinantes (mil)</b>	<b>6.815</b>	<b>6.561</b>	<b>3,9%</b>	<b>5.820</b>	<b>17,1%</b>	<b>6.815</b>	<b>5.820</b>	<b>17,1%</b>
Pós Pago	970	978	-0,8%	945	2,6%	970	945	2,6%
Pré Pago	5.845	5.583	4,7%	4.875	19,9%	5.845	4.875	19,9%
<b>Market Share (*)</b>	<b>45,5%</b>	<b>47,0%</b>	<b>-1,5 p.p.</b>	<b>51,3%</b>	<b>-5,8 p.p.</b>	<b>45,5%</b>	<b>51,3%</b>	<b>-5,8 p.p.</b>
<b>Adições líquidas (mil)</b>	<b>255</b>	<b>75</b>	<b>239,5%</b>	<b>513</b>	<b>-50,4%</b>	<b>995</b>	<b>1.708</b>	<b>-41,8%</b>
Pós Pago	(8)	0	n.d.	5	n.d.	25	(4)	n.d.
Pré Pago	262	75	249,8%	508	-48,4%	970	1.712	-43,3%
<b>Market Share de adições líquidas (*)</b>	<b>24,8%</b>	<b>10,7%</b>	<b>1,3 p.p.</b>	<b>34,8%</b>	<b>-10,0 p.p.</b>	<b>45,5%</b>	<b>51,3%</b>	<b>-5,8 p.p.</b>
<b>Penetração do mercado (*)</b>	<b>44,0%</b>	<b>41,0%</b>	<b>3,0 p.p.</b>	<b>34,8%</b>	<b>9,2 p.p.</b>	<b>44,0%</b>	<b>34,8%</b>	<b>9,2 p.p.</b>
<b>SAC (R\$)</b>	<b>101</b>	<b>122</b>	<b>-17,6%</b>	<b>124</b>	<b>-18,9%</b>	<b>129</b>	<b>108</b>	<b>19,0%</b>
<b>Churn mensal</b>	<b>1,6%</b>	<b>1,9%</b>	<b>-0,3 p.p.</b>	<b>2,3%</b>	<b>-0,6 p.p.</b>	<b>1,6%</b>	<b>2,0%</b>	<b>-0,4 p.p.</b>
<b>ARPU (em R\$/mês)</b>	<b>24,6</b>	<b>26,5</b>	<b>-7,3%</b>	<b>30,5</b>	<b>-19,4%</b>	<b>25,9</b>	<b>32,0</b>	<b>-19,0%</b>
Pós Pago	86,8	91,0	-4,6%	82,4	5,3%	83,7	84,2	-0,6%
Pré Pago	12,4	13,0	-4,5%	16,3	-23,8%	13,5	16,9	-20,2%
<b>MOU Total (minutos)</b>	<b>68</b>	<b>72</b>	<b>-6,2%</b>	<b>86</b>	<b>-21,4%</b>	<b>73</b>	<b>87</b>	<b>-15,7%</b>
Pós Pago	225	236	-4,7%	213	5,6%	221	208	6,2%
Pré Pago	38	40	-5,1%	55	-31,0%	43	55	-21,0%
<b>Empregados</b>	<b>1.276</b>	<b>1.263</b>	<b>1,0%</b>	<b>1.357</b>	<b>-6,0%</b>	<b>1.276</b>	<b>1.357</b>	<b>-6,0%</b>

(\*) fonte Anatel

**Destaques Operacionais da TCO Consolidado**

- Manutenção da liderança com o aumento da **base de clientes** de 17,1% nos últimos 12 meses, com o crescimento de 2,6% de clientes pós pagos, em um ambiente competitivo.
- O **SAC** apresenta redução de 18,9% e de 17,6% na comparação com o 4T04 e 3T05, respectivamente, decorrente da diminuição do subsídio total, mantendo-se ao mesmo tempo os esforços para retenção de clientes especialmente os de média e alta gama.
- O **ARPU pós pago** no valor de R\$ 86,8 apresentou uma elevação de 5,3% em relação ao 4T04 motivado pelo aumento do ARPU sainte apesar da mudança na composição do mix de clientes. No acumulado do ano, a redução de 0,6% deve-se, principalmente a queda do ARPU entrante. O **ARPU blended** no valor de R\$ 25,9 apresentou uma redução de 19,0% frente a 2004, refletindo uma diminuição no ARPU pré pago, devido entre outros fatores ao tráfego sainte e do MOU deste segmento.
- O **MOU pós pago** aumentou 6,2% e 5,6% em relação ao acumulado de 2005 e 2004 e na comparação do 4T05 com o 4T04, respectivamente, 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 no trafego entrante fixo-móvel.



## DESEMPENHO OPERACIONAL - CO - ÁREA 7

	4 T 05	3 T 05	Δ%	4 T 04	Δ%	Acumulado em:		
						2005	2004	Δ%
<b>Total de assinantes (mil)</b>	<b>5.070</b>	<b>4.929</b>	<b>2,9%</b>	<b>4.491</b>	<b>12,9%</b>	<b>5.070</b>	<b>4.491</b>	<b>12,9%</b>
Pós Pago	778	787	-1,1%	787	-1,1%	778	787	-1,1%
Pré Pago	4.292	4.142	3,6%	3.704	15,9%	4.292	3.704	15,9%
<b>Market Share (*)</b>	<b>50,0%</b>	<b>51,9%</b>	<b>-1,9 p.p.</b>	<b>59,1%</b>	<b>-9,1 p.p.</b>	<b>50,0%</b>	<b>59,1%</b>	<b>-9,1 p.p.</b>
<b>Adições líquidas (mil)</b>	<b>142</b>	<b>11</b>	<b>1188,0%</b>	<b>312</b>	<b>-54,5%</b>	<b>580</b>	<b>1.180</b>	<b>-50,9%</b>
Pós Pago	(9)	(3)	197,0%	(6)	41,8%	(9)	(13)	-33,8%
Pré Pago	151	14	975,6%	318	-52,6%	588	1.193	-50,7%
<b>Market Share de adições líquidas (*)</b>	<b>22,1%</b>	<b>2,3%</b>	<b>19,8 p.p.</b>	<b>30,6%</b>	<b>-8,5 p.p.</b>	<b>22,8%</b>	<b>44,5%</b>	<b>-21,7 p.p.</b>
<b>Penetração do mercado (*)</b>	<b>61,2%</b>	<b>57,4%</b>	<b>3,8 p.p.</b>	<b>47,9%</b>	<b>13,3 p.p.</b>	<b>61,2%</b>	<b>47,9%</b>	<b>13,3 p.p.</b>

(\*) 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 4T05, o crescimento de **clientes** da área 7 foi de 12,9% comparado ao 4T04 encerrando o trimestre com 5.070 mil clientes, em um mercado competitivo.
- Liderança absoluta com um **market share** de 50,0%, sendo a maior participação de mercado das operadoras brasileiras, que conta com 4 concorrentes nesta área.
- **Market Share de adições líquidas** 19,8 pontos percentuais maior que o trimestre anterior.
- Aumento da **penetração** de mercado de 13,3 pontos percentuais na comparação ano a ano.

## DESEMPENHO OPERACIONAL - NBT - ÁREA 8

	4 T 05	3 T 05	Δ%	4 T 04	Δ%	Acumulado em:		
						2005	2004	Δ%
<b>Total de assinantes (mil)</b>	<b>1.745</b>	<b>1.632</b>	<b>6,9%</b>	<b>1.329</b>	<b>31,3%</b>	<b>1.745</b>	<b>1.329</b>	<b>31,3%</b>
Pós Pago	192	191	0,4%	158	21,4%	192	158	21,4%
Pré Pago	1.553	1.441	7,8%	1.171	32,6%	1.553	1.171	32,6%
<b>Market Share (*)</b>	<b>36,1%</b>	<b>36,7%</b>	<b>-0,6 p.p.</b>	<b>35,5%</b>	<b>0,6 p.p.</b>	<b>36,1%</b>	<b>35,5%</b>	<b>0,6 p.p.</b>
<b>Adições líquidas (mil)</b>	<b>113</b>	<b>63</b>	<b>79,3%</b>	<b>201</b>	<b>-43,8%</b>	<b>415</b>	<b>528</b>	<b>-21,4%</b>
Pós Pago	1	3	-60,5%	11	-89,4%	33	9	270,1%
Pré Pago	112	60	86,3%	190	-41,1%	382	519	-26,4%
<b>Market Share de adições líquidas (%)*</b>	<b>29,4%</b>	<b>32,2%</b>	<b>-2,8 p.p.</b>	<b>44,0%</b>	<b>-14,6 p.p.</b>	<b>38,3%</b>	<b>41,6%</b>	<b>-3,3 p.p.</b>
<b>Penetração do mercado (*)</b>	<b>27,6%</b>	<b>25,5%</b>	<b>2,1 p.p.</b>	<b>22,5%</b>	<b>5,1 p.p.</b>	<b>27,6%</b>	<b>22,5%</b>	<b>5,1 p.p.</b>

(\*) fonte Anatel

**Destaques****Operacionais da****Área 8 (NBT)** – que

compreende os estados

de Amazonas, Amapá,

Maranhão, Pará e

Roraima

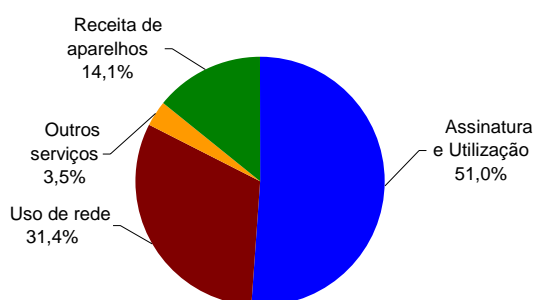
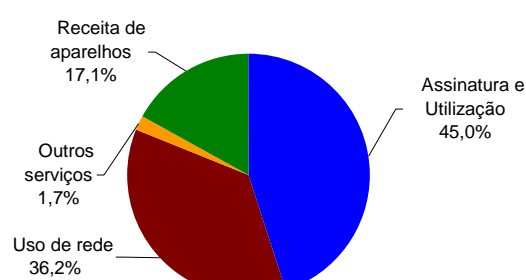
- No 4T05, o crescimento da **base de clientes** na área 8 foi de 31,3% e 6,9% em relação ao 4T04 e 3T05 respectivamente, encerrando o trimestre com 1.745 mil clientes.
- Aumento de 0,6 pontos percentuais do **market share** em relação ao 4T04, apesar do ambiente competitivo.
- **Market Share de adições líquidas** de 38,3% no acumulado de 2005, destacando-se o crescimento da base de pós pago.



## RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA - TCO

## Legislação Societária

R\$ milhões	4 T 05	3 T 05	Δ%	4 T 04	Δ%	Acumulado em:		
						2005	2004	Δ%
Assinatura e Utilização	290,2	309,1	-6,1%	274,0	5,9%	1.124,6	981,8	14,5%
Uso de rede	178,7	188,4	-5,1%	220,7	-19,0%	761,9	840,1	-9,3%
Outros serviços	20,1	22,7	-11,5%	10,3	95,1%	86,2	57,7	49,4%
<b>Receita de serviços de telecom.</b>	<b>489,0</b>	<b>520,2</b>	<b>-6,0%</b>	<b>505,0</b>	<b>-3,2%</b>	<b>1.972,7</b>	<b>1.879,6</b>	<b>5,0%</b>
Venda de aparelhos celulares	80,2	59,6	34,6%	103,9	-22,8%	298,8	330,9	-9,7%
<b>Receita líquida total</b>	<b>569,2</b>	<b>579,8</b>	<b>-1,8%</b>	<b>608,9</b>	<b>-6,5%</b>	<b>2.271,5</b>	<b>2.210,5</b>	<b>2,8%</b>

Composição Receitas Operacionais  
4T05Composição Receitas Operacionais  
4T04**Receita Líquida de Serviços**

Crescimento da receita líquida de serviços de 5,0% no acumulado de 2005 em comparação a 2004 alcançando R\$ 1.972,7 milhões. Esse crescimento é causado em grande parte pelo aumento da base de clientes e maior utilização dos serviços de dados, mas parcialmente compensados pelos efeitos da adequação de perfil, como o Vivo Ideal e outras campanhas de fidelização.

No crescimento de 5,0% da receita líquida de serviços, destaca-se o aumento de 14,5% no item "receita de assinatura e utilização", quando comparado o acumulado de 2005 com o de 2004 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 39,5% na comparação entre o acumulado de 2005 com o de 2004, representando 5,6% da receita líquida de serviços em 2005 (4,2% em 2004). Este consistente incremento é função da popularização do acesso e uso das ferramentas, além dos diversos lançamentos de serviços e aumento da base habilitada. Em 2005, o SMS representou 71,6% da receita de dados. A média mensal de envio de SMS no acumulado de 2005 foi de aproximadamente 38,8 milhões.

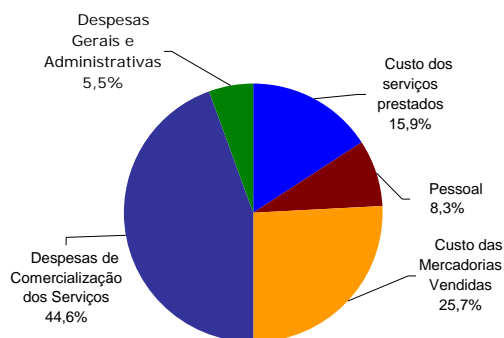


## CUSTOS OPERACIONAIS - TCO

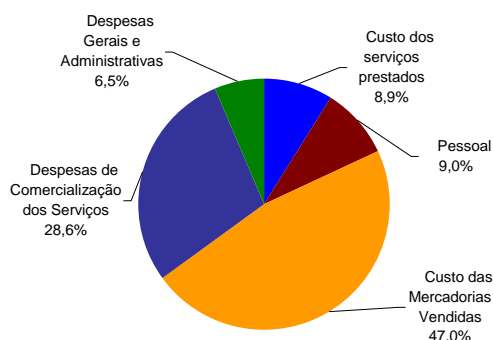
### Legislação Societária

R\$ milhões	4 T 05	3 T 05	Δ%	4 T 04	Δ%	Acumulado em:		
						2005	2004	Δ%
<b>Pessoal</b>	<b>(40,7)</b>	<b>(37,1)</b>	<b>9,7%</b>	<b>(37,6)</b>	<b>8,2%</b>	<b>(153,5)</b>	<b>(141,7)</b>	<b>8,3%</b>
<b>Custo dos serviços prestados</b>	<b>(78,2)</b>	<b>(63,8)</b>	<b>22,6%</b>	<b>(37,1)</b>	<b>110,8%</b>	<b>(277,5)</b>	<b>(165,6)</b>	<b>67,6%</b>
Meios de conexão	(11,5)	(11,1)	3,6%	(6,2)	85,5%	(39,7)	(25,1)	58,2%
Interconexão	(16,1)	(14,2)	13,4%	(13,8)	16,7%	(58,9)	(72,9)	-19,2%
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(4,8)	(5,5)	-12,7%	(3,2)	50,0%	(15,5)	(16,0)	-3,1%
Fistel e outras taxas e contribuições	(28,4)	(27,3)	4,0%	(5,1)	456,9%	(109,3)	(12,3)	788,6%
Serviços de terceiros	(14,9)	(4,5)	231,1%	(8,2)	81,7%	(47,9)	(35,5)	34,9%
Outros	(2,5)	(1,2)	108,3%	(0,6)	316,7%	(6,2)	(3,8)	63,2%
<b>Custo de mercadorias vendidas</b>	<b>(126,0)</b>	<b>(92,4)</b>	<b>36,4%</b>	<b>(196,0)</b>	<b>-35,7%</b>	<b>(498,6)</b>	<b>(556,0)</b>	<b>-10,3%</b>
<b>Comercialização dos serviços</b>	<b>(219,1)</b>	<b>(165,4)</b>	<b>32,5%</b>	<b>(119,3)</b>	<b>83,7%</b>	<b>(627,8)</b>	<b>(395,8)</b>	<b>58,6%</b>
Provisão para devedores duvidosos	(113,0)	(56,2)	101,1%	(19,2)	488,5%	(224,6)	(68,3)	228,8%
Serviços de terceiros	(102,4)	(91,4)	12,0%	(90,9)	12,7%	(367,2)	(296,5)	23,8%
Outros	(3,7)	(17,8)	-79,2%	(9,2)	-59,8%	(36,0)	(31,0)	16,1%
<b>Despesas gerais e administrativas</b>	<b>(26,8)</b>	<b>(33,9)</b>	<b>-20,9%</b>	<b>(26,9)</b>	<b>-0,4%</b>	<b>(108,2)</b>	<b>(84,1)</b>	<b>28,7%</b>
<b>Outras receitas (despesas) operacionais</b>	<b>37,7</b>	<b>(4,0)</b>	<b>n.d.</b>	<b>13,1</b>	<b>187,8%</b>	<b>43,4</b>	<b>24,0</b>	<b>80,8%</b>
<b>Total dos custos antes deprec./amort.</b>	<b>(453,1)</b>	<b>(396,6)</b>	<b>14,2%</b>	<b>(403,8)</b>	<b>12,2%</b>	<b>(1.622,2)</b>	<b>(1.319,2)</b>	<b>23,0%</b>
Depreciação e amortização	(70,3)	(67,9)	3,5%	(58,2)	20,8%	(262,8)	(210,0)	25,1%
<b>Total dos custos operacionais</b>	<b>(523,4)</b>	<b>(464,5)</b>	<b>12,7%</b>	<b>(462,0)</b>	<b>110,8%</b>	<b>(1.885,0)</b>	<b>(1.529,2)</b>	<b>23,3%</b>

Composição Custos Operacionais 4T05



Composição Custos Operacionais 4T04



**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 em Novembro/2004 e das campanhas de incentivo para a área de vendas. O incremento registrado no 4T05 frente ao 3T05 é decorrente do impacto do acordo coletivo em novembro e os reflexos nas provisões e benefícios.

**Custo dos Serviços Prestados** O aumento de 110,8% no custo dos serviços prestados da TCO, no 4T05, frente ao 4T04 e de 67,6% no acumulado de 2005 em relação a 2004, 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" nos períodos analisados é decorrente de equalização dos critérios contábeis na TCO com as demais Companhias do Grupo, bem como do incremento nos gastos com serviços de terceiros, especialmente em conservação e manutenção da planta e energia elétrica.

**Custo das Mercadorias Vendidas** O custo das mercadorias vendidas decresceu 35,7% em relação ao 4T04 e 10,3 % quando comparado o acumulado de 2005 em relação a 2004, devido em grande parte, ao menor número de ativações, melhores custos e mix de aparelhos, decorrente das condições do mercado.



**Comercialização dos Serviços**

No 4T05, a despesa com comercialização dos serviços aumentou 83,7% em relação ao 4T04 e 58,6% na comparação entre os acumulados de 2005 e 2004, motivado pelo incremento nos gastos com serviços de terceiros, especialmente nas despesas associadas a publicidade e comissões e "client care" pós venda, relacionadas ao aumento do tráfego total registrado em 2005

A Provisão para Devedores Duvidosos – PDD registrou no 4T05 o valor de R\$ 113,0 milhões e o acumulado do ano de 2005 apresentou o valor de R\$ 224,6 milhões.

Além do efeito advindo de ajustes no reconhecimento da aquisição de clientes, deve ser citado que a empresa provisionou saldos de contas a receber de chamadas realizadas nas redes de outras operadoras, valores estes que segundo a regulamentação em vigor, são obrigatoriamente repassados às citadas outras operadoras, independentemente de serem estas chamadas reconhecidas por nossos clientes. Cabe citar que foram adotadas medidas estruturais e de processo incluindo substituição de sistemas e autenticação de redes analógicas e TDMA de outras operadoras, para reduzir substancialmente tais despesas.

Expurgando os efeitos acima citados, estimamos que o PDD registraria para o 4T05 um valor de R\$ 44,4 milhões e para o acumulado do ano R\$ 107,8 milhões, valores estes, em linha com o desenvolvimento dos negócios.

Seguindo o mesmo critério, estimamos também que o EBITDA no 4T05 seria R\$ 184,7 milhões, com margem de 32,4% e no acumulado do ano de 2005 teríamos um EBITDA de R\$ 766,1 milhões com margem de 33,7%.

**Despesas Gerais e Administrativas**

No 4T05 a redução de 20,9% nas despesas gerais e administrativas em comparação ao 3T05 deve-se ao reconhecimento no 3T05 de provisão para pagamento de ICMS sobre substituição tributária. No acumulado de 2005, a elevação de 28,7% quando comparado com 2004 é devido ao aumento nos custos com serviços de terceiros, especialmente com mão-de-obra e manutenção de sistemas.

**Outras Receitas / Despesas Operacionais**

O 4T05 apresentou uma elevação com receita de R\$ 41,7 milhões no resultado em relação ao mesmo período do ano anterior e uma elevação de R\$ 19,4 milhões entre os acumulados de 2005 e 2004, causada por um efeito extraordinário referente a recuperação de despesa em tributos e reversão de provisão para contingências.

**EBITDA**

No acumulado do ano, o EBITDA (lucro antes dos juros, impostos, depreciações e amortizações) foi de R\$ 649,3 milhões, com margem de 28,6%. A variação registrada no EBITDA nos períodos analisados foi causada, dentre outros fatores, pela queda na receita de aparelhos, parcialmente compensado pela redução no custo de mercadorias, contribuindo também o aumento no custo de comercialização (PDD e terceiros), bem como no custo dos serviços prestados (Fistel e outras taxas e contribuições e serviços de terceiros).

**Depreciação e Amortização**

A rubrica depreciação e amortização atingiu R\$ 70,3 milhões no 4T05 e R\$ 262,8 milhões no acumulado de 2005, um aumento de 3,5% durante o 4T05 em relação ao trimestre anterior e de 25,1% na comparação entre o acumulado de 2005 e 2004, 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:		
	4 T 05	3 T 05	Δ%	4 T 04	Δ%	2005	2004	Δ%
	<b>Receitas Financeiras</b>	<b>42,3</b>	<b>58,4</b>	<b>-27,6%</b>	<b>39,3</b>	<b>7,6%</b>	<b>201,4</b>	<b>158,5</b>
Variação cambial	(2,1)	4,7	n.d.	5,0	n.d.	11,0	5,1	115,7%
Outras receitas financeiras	52,8	59,7	-11,6%	42,8	23,4%	204,9	173,9	17,8%
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	(8,4)	(6,0)	40,0%	(8,5)	-1,2%	(14,5)	(20,5)	-29,3%
<b>Despesas Financeiras</b>	<b>(18,5)</b>	<b>(18,9)</b>	<b>-2,1%</b>	<b>(27,9)</b>	<b>-33,7%</b>	<b>(84,3)</b>	<b>(96,3)</b>	<b>-12,5%</b>
Variação cambial	(2,0)	2,5	n.d.	(3,2)	-37,5%	(7,6)	(25,6)	-70,3%
Outras despesas financeiras	(16,1)	(15,8)	1,9%	(10,6)	51,9%	(56,4)	(49,7)	13,5%
Perdas/Ganhos com derivativos	(0,4)	(5,6)	-92,9%	(14,1)	-97,2%	(20,3)	(21,0)	-3,3%
<b>Receitas (Despesas) Financeiras Líquidas</b>	<b>23,8</b>	<b>39,5</b>	<b>-39,7%</b>	<b>11,4</b>	<b>108,8%</b>	<b>117,1</b>	<b>62,2</b>	<b>88,3%</b>

**Receitas  
(Despesas)  
Financeiras**

As receitas financeiras líquidas no 4T05, apresentaram redução de R\$ 15,7 milhões quando comparado ao 3T05. Tal resultado ocorreu devido ao efeito positivo no 3T05 do desconto de R\$ 7,3 milhões obtido na liquidação antecipada do incentivo fiscal junto à Secretaria da Fazenda do Estado de Goiás (Teleproduzir) e a redução da taxa de juros no período incidente sobre as aplicações financeiras da empresa (4,74% no 3T05 e 4,31% no 4T05). Outros efeitos que causaram esta redução foram as despesas, R\$ 2,4 milhões maior em relação ao 3T05, de Pis/Cofins sobre a destinação de Juros Sobre Capital Próprio referentes ao exercício de 2005 e a maior correção monetária ocorrida no 4T05 incidente sobre Contingência (cisão da Telebrás).

A maior taxa de juros de 2005 comparada a 2004 (16,17% em 2004 e 19,0% em 2005), juntamente com a maior posição líquida de caixa da Companhia fizeram com que no comparativo dos dois últimos exercícios, a TCO registrasse um aumento na receita financeira líquida no valor de R\$ 54,9 milhões.

**Lucro Líquido**

O resultado do trimestre apresentou um lucro líquido de R\$ 63,2 milhões. No acumulado do ano o resultado foi de R\$ 339,1 milhões.



## EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS - TCO

Credores (R\$ milhões)	MOEDA				Total
	R\$	US\$	URTJLP *	UMBND **	
Instituições financeiras	1,3	23,7	77,3	6,6	108,9
<b>Total</b>	<b>1,3</b>	<b>23,7</b>	<b>77,3</b>	<b>6,6</b>	<b>108,9</b>
Taxas do câmbio utilizadas		2,3407	1,92539	0,04487	
<b>Cronograma de pagamento - Longo Prazo</b>					
2007	0,8	-	35,0	3,1	39,0
após 2007	0,0	-	2,9	0,3	3,2
<b>Total</b>	<b>0,8</b>	<b>0,0</b>	<b>38,0</b>	<b>3,4</b>	<b>42,2</b>

## ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO - TCO

	31/dez/05	30/set/05
Curto Prazo	66,7	78,2
Longo Prazo	42,2	62,5
<b>Total do endividamento</b>	<b>108,9</b>	<b>140,7</b>
Disponibilidades	(894,5)	(1.066,5)
Derivativos	15,2	28,2
<b>Dívida Líquida</b>	<b>(770,4)</b>	<b>(897,6)</b>

(\*) Unidade de Referencia 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 dolar americano, razão pelo qual a sociedade e suas controladas a consideram como US\$.

**Endividamento**

Em 31 de dezembro de 2005, a dívida com empréstimos e financiamentos da TCO somava R\$ 108,9 milhões (R\$ 140,7 milhões em 30 de setembro de 2005) sendo 28% 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\$ 894,5 milhões) e pelos ativos e passivos de derivativos (R\$ 15,2 milhões a pagar), resultando numa posição líquida de caixa de R\$ 770,4 milhões, redução de 14,2% quando comparado com setembro de 2005.

Os pagamentos efetuados em dezembro de 2005 referentes a Juros Sobre Capital Próprio do exercício de 2004 (R\$ 51,1 milhões) e Dividendos Intermediários do exercício de 2005 (R\$46,4 milhões), além da postergação do vencimento de ciclos do pós-pago, foram os principais fatores que ocasionaram a redução da posição líquida de caixa da TCO no comparativo do 4T05 com o 3T05.

## CAPEX - TCO

R\$ milhões				Acumulado	
	4 T 05	3 T 05	4 T 04	2005	2004
Rede	106,7	37,2	95,2	251,3	310,1
Outros	33,4	11,6	44,0	105,7	109,2
<b>Total</b>	<b>140,1</b>	<b>48,8</b>	<b>139,2</b>	<b>357,0</b>	<b>419,3</b>
<b>Percentual da Receita Líquida</b>	<b>24,6%</b>	<b>8,4%</b>	<b>22,9%</b>	<b>15,7%</b>	<b>19,0%</b>

**Investimentos (Capex)**

Os investimentos realizados no acumulado de 2005 foram de R\$ 357,0 milhões, devido principalmente a migração de tecnologia TDMA para CDMA (overlay) iniciada em 2004. Além disto, os investimentos do 4T05 devem-se fundamentalmente aos seguintes fatores: (i) avanço na consolidação e racionalização dos sistemas de informações; (ii) manutenção da qualidade e expansão da cobertura para atender o crescimento da base de clientes; e (iii) terminais e tecnologia para o atendimento do segmento corporativo.



## Fluxo de Caixa Operacional

O fluxo de caixa operacional positivo de R\$ 292,3 milhões no acumulado de 2005 evidencia que a TCO gera recursos pelas operações para realizar seu programa de investimento de capital.

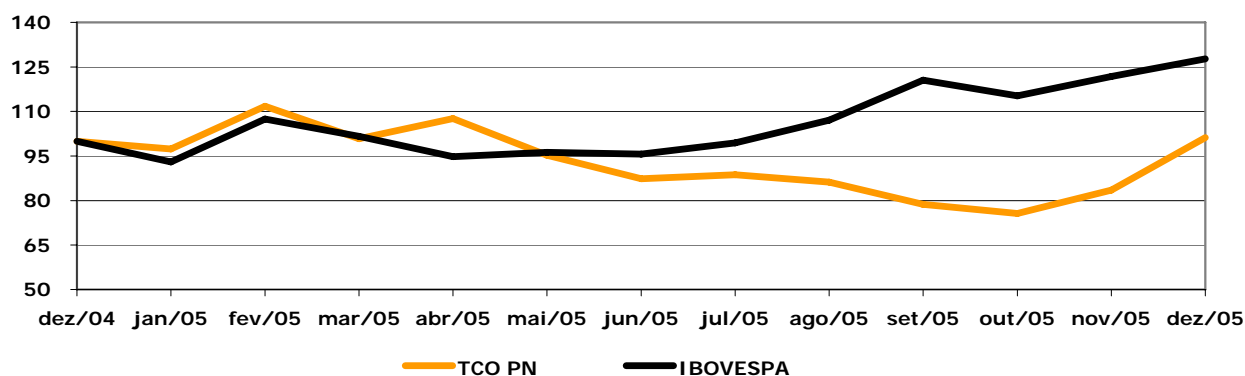
## Mercado de Capitais

Durante o 4T05, as ações ordinárias (ON) e preferenciais (PN) da TCO valorizaram 24,5% e 28,7%, respectivamente. Já o índice Bovespa obteve ganho de 5,9%. Entre setembro e dezembro de 2005, as ações PN da Companhia, tiveram presença em 100% dos pregões, com um volume financeiro médio diário negociado de R\$ 3,9 milhões. Ao final do 4T05, as ações ON e PN fecharam cotadas em R\$ R\$ 24,88 e R\$ 26,70, respectivamente.

Os ADRs nível II da TCO apresentaram uma valorização de 23,8% durante o trimestre, frente a uma alta de 1,4% no índice Dow Jones. O volume médio diário negociado na NYSE durante o 4T05 foi de US\$ 1,9 milhão. Os ADRs da TCO encerraram o trimestre cotados em US\$ 11,22.

### Evolução Mensal Ações

Base 100 = 30/dez/2004



## Reestruturação Societária

As administrações da Telesp Celular Participações S.A. ("TCP"), e Tele Centro Oeste Celular Participações S.A. ("TCO"), vieram a público, na forma e para os fins das Instruções CVM nº. 319/99 e 358/02, informar que foi aprovada pelos seus respectivos Conselhos de Administração em 04 de dezembro de 2005, a proposta a ser submetida aos acionistas das Sociedades, de uma reestruturação societária visando a incorporação de ações da TCO para conversão em subsidiária integral da TCP.

As administrações da TCP e TCO entendem que a Reestruturação Societária, com a conseqüente concentração dos acionistas das Sociedades em uma única companhia de capital aberto e a absorção pela TCP das ações da TCO, simplificará a estrutura organizacional atual, reduzindo custos e aumentando o valor para os acionistas, permitirá aos seus acionistas a participação em uma companhia com maior liquidez nas bolsas brasileiras e internacionais e facilitará a unificação, padronização e racionalização da administração geral dos negócios da TCP e TCO, possibilitando o maior aproveitamento de sinergias entre as aludidas Sociedades, que, diretamente ou através das respectivas operadoras por elas controladas, já utilizam a marca "VIVO".

Em AGE's da TCP e TCO, realizadas em 22 de fevereiro de 2006, foi devidamente homologado a "Reestruturação Societária" e a razão social da TCP foi alterada para VIVO PARTICIPAÇÕES S.A.A integra dos termos e condições poderá ser encontrada em nosso site [www.vivo.com.br/ri](http://www.vivo.com.br/ri).



**Responsabilidade Social**

- No final de 2005, o Instituto Vivo já contabiliza mais de 500 mil pessoas beneficiadas dentro de sua área de atuação, com ações concentradas nas áreas de educação e meio ambiente, realizados em parcerias com grandes instituições, tanto do terceiro setor quanto da iniciativa pública, fato que consolida sua atuação.
- O Programa Vivo Voluntário, que atua em projetos voltados para o apoio a deficientes visuais, em um ano e meio de atividade, já conta com mais de 600 voluntários. No último trimestre de 2005, inaugurou a estação de gravação e a audioteca do Rio de Janeiro, dois espaços para os voluntários gravarem audiobooks e Cds que serão distribuídos às instituições para deficientes visuais.
- Por meio dessa iniciativa, no Natal de 2005, os voluntários arrecadaram mais de 6000 sacolas por todo país, com roupas e presentes infantis, que foram distribuídos para crianças atendidas por entidades parceiras do Instituto Vivo.
- A Vivo e o Instituto Vivo receberam diversos prêmios durante o último trimestre de 2005, dentre eles: o Prêmio de Case de Meio Ambiente, para o projeto de Gerenciamento de Resíduos da Vivo, entregue pelo Jornal Valor Econômico; Prêmio da Abrafort para o Programa Vivo Voluntário; Prêmio Darcy Ribeiro de Educação concedido pela Câmara dos Deputados ao selo Escola Solidária, projeto apoiado pelo Instituto; Prêmio da APCA para o projeto televisivo Caravana do Esporte da ESPN, apoiado pelo Instituto Vivo, e um dos finalistas do Prêmio Esso de Jornalismo; além de menção à Vivo no Guia da Boa Cidadania Corporativa 2005 pelo apoio dado aos projetos de educação, como o Superação Jovem, desenvolvido em parceria com o Instituto Ayrton Senna.

**Principais Premiações, Reconhecimentos e Eventos**

- A Vivo recebeu em outubro o troféu Superbrands Awards 2005 entregue pela Superbrands Brasil, uma coligada da Superbrands Global - organização internacional independente, de avaliação e projeção mundial de marcas. Essa é a primeira edição nacional deste projeto mundial, que é realizado há dez anos em 50 países.
- A Vivo em novembro foi contemplada, ainda, com dois troféus na edição 2005 do prêmio Padrão de Qualidade B2B, promovido pela Padrão Editorial. Participam desse ranking 94 empresas, sendo também destaque no Prêmio Info 2005, promovido pela Revista Info, da editora Abril. O case premiado foi o serviço Vivo Localiza. Essas conquistas demonstram o reconhecimento de nossos esforços pelo mercado, além de atestar a qualidade dos profissionais que fazem parte do time da Vivo.
- Vivo Open Air, maior cinema ao ar livre do mundo, foi premiado em dezembro pela Cool Magazine, sendo considerado o melhor evento pela revista Cool Magazine pelo segundo ano consecutivo.
- Vivo conquista título de Anunciante do Ano no Prêmio Caboré 2005. A Vivo é a anunciante do ano do Caboré, concedido pelo jornal Meio & Mensagem.

**Eventos Subseqüentes**

Vivo lança roaming digital em Minas Gerais e em 6 estados do Nordeste. A partir de 30/01, clientes Vivo-Pós que adquirirem o aparelho Motorola A840 – GLOBALMOTO terão à sua disposição roaming automático digital em todos os estados do país, além do roaming internacional em mais de 170 países nos cinco continentes, utilizando o mesmo aparelho e mesmo número Vivo.



## BALANÇO PATRIMONIAL - TCO

R\$ milhões

ATIVO	31/dez/05	31/dez/04
<b>Circulante</b>	<b>2.205,9</b>	<b>1.972,5</b>
Caixa e bancos	15,7	57,2
Aplicações financeiras	878,8	894,0
Contas a receber, líquida	716,8	477,1
Estoques	60,6	192,3
Adiantamento a fornecedores	2,2	8,0
Tributos diferidos e a recuperar	440,7	274,3
Despesa antecipada	62,1	40,0
Outros ativos	29,0	29,6
<b>Realizável a Longo Prazo</b>	<b>437,2</b>	<b>501,1</b>
Tributos diferidos e a recuperar	424,9	459,8
Despesa antecipada	6,5	11,5
Outros ativos	5,8	29,8
<b>Permanente</b>	<b>1.224,5</b>	<b>1.130,3</b>
Investimentos	1,3	4,2
Imobilizado	1.205,2	1.104,3
Diferido	18,0	21,8
<b>Total do Ativo</b>	<b>3.867,6</b>	<b>3.603,9</b>
<b>PASSIVO</b>		
<b>Circulante</b>	<b>870,6</b>	<b>894,3</b>
Fornecedores e Consignações	476,1	475,6
Impostos, taxas e contribuições	112,1	102,9
Juros sobre o capital próprio	74,6	144,4
Empréstimos e financiamento	66,7	102,7
Provisão para contingências	12,4	5,5
Operações com derivativos	14,4	13,9
Outras obrigações	114,3	49,3
<b>Exigível a Longo Prazo</b>	<b>184,0</b>	<b>268,0</b>
Empréstimos e financiamento	42,2	123,6
Provisão para contingências	131,5	128,6
Operações com derivativos	0,8	6,8
Outras obrigações	9,5	9,0
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>2.812,9</b>	<b>2.441,5</b>
<b>Recursos Capitalizáveis</b>	<b>0,1</b>	<b>0,1</b>
<b>Total do Passivo</b>	<b>3.867,6</b>	<b>3.603,9</b>



**DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO - TCO**

R\$ milhões	Legislação Societária						Acumulado em:		
	4 T 05	3 T 05	Δ%	4 T 04	Δ%	2005	2004	Δ%	
<b>Receita Bruta</b>	<b>849,3</b>	<b>813,9</b>	<b>4,3%</b>	<b>820,0</b>	<b>3,6%</b>	<b>3.171,6</b>	<b>2.949,7</b>	<b>7,5%</b>	
Receita de serviços	672,5	698,7	-3,7%	663,7	1,3%	2.650,6	2.462,9	7,6%	
Deduções - Impostos e outros	(183,5)	(178,5)	2,8%	(158,7)	15,6%	(677,9)	(583,3)	16,2%	
Receita de aparelhos	176,8	115,2	53,5%	156,3	13,1%	521,0	486,8	7,0%	
Deduções - Impostos e outros	(96,6)	(55,6)	73,7%	(52,4)	84,4%	(222,2)	(155,9)	42,5%	
<b>Receita Líquida</b>	<b>569,2</b>	<b>579,8</b>	<b>-1,8%</b>	<b>608,9</b>	<b>-6,5%</b>	<b>2.271,5</b>	<b>2.210,5</b>	<b>2,8%</b>	
<b>Receita de serviços</b>	<b>489,0</b>	<b>520,2</b>	<b>-6,0%</b>	<b>505,0</b>	<b>-3,2%</b>	<b>1.972,7</b>	<b>1.879,6</b>	<b>5,0%</b>	
Assinatura e Utilização	290,2	309,1	-6,1%	274,0	5,9%	1.124,6	981,8	14,5%	
Uso de rede	178,7	188,4	-5,1%	220,7	-19,0%	761,9	840,1	-9,3%	
Outros serviços	20,1	22,7	-11,5%	10,3	95,1%	86,2	57,7	49,4%	
Receita de aparelhos	<b>80,2</b>	<b>59,6</b>	<b>34,6%</b>	<b>103,9</b>	<b>-22,8%</b>	<b>298,8</b>	<b>330,9</b>	<b>-9,7%</b>	
<b>Custos Operacionais</b>	<b>(453,1)</b>	<b>(396,6)</b>	<b>14,2%</b>	<b>(403,8)</b>	<b>12,2%</b>	<b>(1.622,2)</b>	<b>(1.319,2)</b>	<b>23,0%</b>	
Pessoal	(40,7)	(37,1)	9,7%	(37,6)	8,2%	(153,5)	(141,7)	8,3%	
<b>Custo dos serviços prestados</b>	<b>(78,2)</b>	<b>(63,8)</b>	<b>22,6%</b>	<b>(37,1)</b>	<b>110,8%</b>	<b>(277,5)</b>	<b>(165,6)</b>	<b>67,6%</b>	
Meios de conexão	(11,5)	(11,1)	3,6%	(6,2)	85,5%	(39,7)	(25,1)	58,2%	
Interconexão	(16,1)	(14,2)	13,4%	(13,8)	16,7%	(58,9)	(72,9)	-19,2%	
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(4,8)	(5,5)	-12,7%	(3,2)	50,0%	(15,5)	(16,0)	-3,1%	
Fistel e outras taxas e contribuições	(28,4)	(27,3)	4,0%	(5,1)	456,9%	(109,3)	(12,3)	788,6%	
Serviços de terceiros	(14,9)	(4,5)	231,1%	(8,2)	81,7%	(47,9)	(35,5)	34,9%	
Outros	(2,5)	(1,2)	108,3%	(0,6)	316,7%	(6,2)	(3,8)	63,2%	
<b>Custo das Mercadorias Vendidas</b>	<b>(126,0)</b>	<b>(92,4)</b>	<b>36,4%</b>	<b>(196,0)</b>	<b>-35,7%</b>	<b>(498,6)</b>	<b>(556,0)</b>	<b>-10,3%</b>	
<b>Despesas de Comercialização dos Serviços</b>	<b>(219,1)</b>	<b>(165,4)</b>	<b>32,5%</b>	<b>(119,3)</b>	<b>83,7%</b>	<b>(627,8)</b>	<b>(395,8)</b>	<b>58,6%</b>	
Provisão para devedores duvidosos	(113,0)	(56,2)	101,1%	(19,2)	488,5%	(224,6)	(68,3)	228,8%	
Serviços de terceiros	(102,4)	(91,4)	12,0%	(90,9)	12,7%	(367,2)	(296,5)	23,8%	
Outros	(3,7)	(17,8)	-79,2%	(9,2)	-59,8%	(36,0)	(31,0)	16,1%	
Despesas Gerais e Administrativas	(26,8)	(33,9)	-20,9%	(26,9)	-0,4%	(108,2)	(84,1)	28,7%	
Outras receitas (despesas) operacionais	37,7	(4,0)	n.d.	13,1	187,8%	43,4	24,0	80,8%	
<b>EBITDA</b>	<b>116,1</b>	<b>183,2</b>	<b>-36,6%</b>	<b>205,1</b>	<b>-43,4%</b>	<b>649,3</b>	<b>891,3</b>	<b>-27,2%</b>	
<b>Margem EBITDA %</b>	<b>20,4%</b>	<b>31,6%</b>	<b>-11,2 p.p.</b>	<b>33,7%</b>	<b>-13,3 p.p.</b>	<b>28,6%</b>	<b>40,3%</b>	<b>-11,7 p.p.</b>	
Depreciação e Amortizações	(70,3)	(67,9)	3,5%	(58,2)	20,8%	(262,8)	(210,0)	25,1%	
<b>EBIT</b>	<b>45,8</b>	<b>115,3</b>	<b>-60,3%</b>	<b>146,9</b>	<b>-68,8%</b>	<b>386,5</b>	<b>681,3</b>	<b>-43,3%</b>	
Resultado financeiro líquido	<b>23,8</b>	<b>39,5</b>	<b>-39,7%</b>	<b>11,4</b>	<b>108,8%</b>	<b>117,1</b>	<b>62,2</b>	<b>88,3%</b>	
<b>Receitas Financeiras</b>	<b>42,3</b>	<b>58,4</b>	<b>-27,6%</b>	<b>39,3</b>	<b>7,6%</b>	<b>201,4</b>	<b>158,5</b>	<b>27,1%</b>	
Variação cambial	(2,1)	4,7	n.d.	5,0	n.d.	11,0	5,1	115,7%	
Outras receitas financeiras	52,8	59,7	-11,6%	42,8	23,4%	204,9	173,9	17,8%	
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	(8,4)	(6,0)	40,0%	(8,5)	-1,2%	(14,5)	(20,5)	-29,3%	
<b>Despesas Financeiras</b>	<b>(18,5)</b>	<b>(18,9)</b>	<b>-2,1%</b>	<b>(27,9)</b>	<b>-33,7%</b>	<b>(84,3)</b>	<b>(96,3)</b>	<b>-12,5%</b>	
Variação cambial	(2,0)	2,5	n.d.	(3,2)	-37,5%	(7,6)	(25,6)	-70,3%	
Outras despesas financeiras	(16,1)	(15,8)	1,9%	(10,6)	51,9%	(56,4)	(49,7)	13,5%	
Perdas/Ganhos com derivativos	(0,4)	(5,6)	-92,9%	(14,1)	-97,2%	(20,3)	(21,0)	-3,3%	
Receitas/despesas não operacionais	(2,9)	0,0	n.d.	(7,0)	-58,6%	0,1	(9,1)	n.d.	
Impostos	(3,5)	(62,3)	-94,4%	(21,7)	-83,9%	(164,6)	(224,1)	-26,6%	
Participação dos minoritários	0,0	0,0	n.d.	0,0	n.d.	0,0	(3,2)	n.d.	
<b>Resultado do período</b>	<b>63,2</b>	<b>92,5</b>	<b>-31,7%</b>	<b>129,6</b>	<b>-51,2%</b>	<b>339,1</b>	<b>507,1</b>	<b>-33,1%</b>	



## VIVO – Relações com Investidores

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

Telefone: +55 11 5105-1172

Email: [ri@vivo.com.br](mailto:ri@vivo.com.br)

Informações 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 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 =  $n^{\circ}$  de baixas do período / ((clientes do início do período + clientes ao final do período) / 2)

**Market share**: participação do mercado estimado =  $n^{\circ}$  de clientes da Companhia /  $n^{\circ}$  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** =  $n^{\circ}$  de clientes da Companhia +  $n^{\circ}$  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).

