



Você em primeiro lugar.



VIVO Participações S.A.

RESULTADOS CONSOLIDADOS TERCEIRO TRIMESTRE DE 2006

27 de OUTUBRO de 2006 – VIVO Participações S.A. (VIVO) anuncia hoje seus resultados consolidados do terceiro trimestre de 2006 (3T06). As informações operacionais e financeiras da Companhia, exceto quando indicado de outra forma, são apresentadas em reais, conforme a legislação societária.

DESTAQUES

- Mais de 90,0% de clientes já estão inseridos na nova plataforma sistêmica, o que atesta o sucesso dos **projetos de unificação**, que ingressa agora em sua fase final;
- O **volume de recargas** superou em 9,3% os patamares registrados no 2T06;
- O **combate sustentável a clonagem e a fraude** com autenticação das redes e dos aparelhos de clientes pré e pós pago, produziu uma redução de aproximadamente 84% no número de casos de clonagem quando comparado com o mesmo período do ano anterior;
- Segunda fase da **Reorganização Societária**, em conclusão e que promoverá a incorporação de 14 operadoras em uma única, com decorrente simplificação de estruturas, processos e com eficiência operacional e de controle.
- A VIVO é líder no cumprimento das metas de qualidade da ANATEL, atingindo 96,7% das metas estabelecidas.



VIVO3 (ON)
VIVO4 (PN)



VIV (ADR)

- A **receita líquida de serviços** cresceu 13,0% em relação ao trimestre anterior. Contribuiu para esse aumento o fim do *Bill&Keep* parcial em julho. Eliminando-se os efeitos, principalmente do fim do *Bill&Keep* parcial a receita líquida de serviços, ainda assim, apresentaria uma evolução de 1,0% no mesmo período.

- Os **custos operacionais** apresentaram uma redução de 8,0% em relação ao 2T06. Contribuíram para essa redução a queda no custo de pessoal, serviços de terceiros, despesas gerais e administrativas, custo de mercadorias vendidas e provisão para devedores duvidosos. Normalizado pelos efeitos do fim do *Bill&Keep* parcial os custos operacionais apresentariam uma redução de 20,0%.

- O **EBITDA** de R\$ 715,6 milhões com margem Ebitda de 25,3% no trimestre, supera solidamente os R\$ 306,3 milhões e 11,8% de margem Ebitda atingidos no 2T06. Eliminando-se os efeitos, principalmente do fim do *Bill&Keep* parcial a margem Ebitda no 3T06 seria de 28,4%.

- A reversão positiva do **fluxo de caixa operacional** no 3T06 em relação ao trimestre anterior, é uma consequência da melhora do EBITDA. O valor alcançado de R\$ 270,8 milhões no trimestre eleva o fluxo de caixa operacional acumulado do ano para R\$ 675,0 milhões.

- A **dívida líquida** de R\$ 4.147,6 milhões apresenta uma redução de 4,3% no trimestre. Destacam-se o maior fluxo líquido de caixa e redução da dívida de curto prazo. Este fato já é benefício da primeira fase da reorganização societária realizada em fevereiro de 2006.

- A **provisão para devedores duvidosos** de R\$ 147,8 milhões no trimestre, representando 3,7% da receita bruta, mostra uma expressiva redução de 56,4% em relação ao 2T06 que registrou R\$ 338,7 milhões.

Base para apresentação dos resultados

Considerando-se a primeira fase da reestruturação societária, concluída em fevereiro de 2006, os valores referentes ao 3T05 foram elaborados de forma combinada para fins de comparabilidade com o 3T06. Algumas das informações divulgadas, relativas ao 2T06 e 3T05, foram reclassificadas, quando aplicável. Os totais estão sujeitos a diferenças, devido a arredondamento.

DESTAQUES								
R\$ milhões	3 T 06	2 T 06	Δ%	3 T 05	Δ%	Acumulado em:		
						2006	2005	Δ%
Receita Operacional Líquida	2.824.9	2.598.3	8.7%	2.810.4	0.5%	8.000.2	8.267.0	-3.2%
Receita líquida dos serviços	2.467.7	2.184.1	13.0%	2.412.1	2.3%	6.913.5	7.081.3	-2.4%
Receita líquida de vendas de mercadorias	357.2	414.2	-13.8%	398.3	-10.3%	1.086.7	1.185.7	-8.3%
Total dos Custos Operacionais	(2.109.3)	(2.292.0)	-8.0%	(2.013.8)	4.7%	(6.261.2)	(5.893.4)	6.2%
EBITDA	715.6	306.3	133.6%	796.6	-10.2%	1.739.0	2.373.6	-26.7%
Margem EBITDA (%)	25.3%	11.8%	13.5 p.p.	28.3%	-3.0 p.p.	21.7%	28.7%	-7.0 p.p.
Depreciação e Amortização	(636.3)	(606.2)	5.0%	(586.4)	8.5%	(1.834.2)	(1.654.6)	10.9%
EBIT	79.3	-299.9	n.d.	210.2	-62.3%	(95.2)	719.0	n.d.
Prejuízo do Período / Exercício	(196.9)	(493.1)	-60.1%	(120.1)	63.9%	(869.3)	(330.7)	162.9%
Investimentos	444.8	337.9	31.6%	389.8	14.1%	1.064.0	1.344.0	-20.8%
Investimento como % da receita líquida	15.7%	13.0%	2.7 p.p.	13.9%	1.8 p.p.	13.3%	16.3%	-3.0 p.p.
Fluxo de Caixa Operacional	270.8	(31.6)	n.d.	406.8	-33.4%	675.0	1.029.6	-34.4%
Clientes (Mil)	28.726	28.525	0.7%	28.840	-0.4%	28.726	28.446	1.0%
Adições Líquidas	201	(1.613)	n.d.	394	-49.0%	(1.079)	2.298	n.d.

Investimentos (CAPEX)
**Qualidade,
cobertura e
overlay**

Os investimentos realizados no 3T06 foram de R\$ 444,8 milhões, totalizando R\$ 1.064,0 nos primeiros nove meses do ano. Os investimentos destinam-se principalmente ao avanço na consolidação e racionalização dos sistemas de informações, especialmente em sistemas de gestão, manutenção da qualidade e expansão da cobertura, além de tecnologia para o atendimento do segmento corporativo. Dentro dos investimentos efetuados já estão contemplados aqueles referentes ao *overlay* em GSM, cujo cronograma segue dentro do estabelecido.

Fluxo de Caixa Operacional

Fluxo de caixa operacional (EBITDA-CAPEX) positivo de R\$ 675,0 milhões no acumulado do ano e de R\$ 270,8 milhões no trimestre, revertendo a posição apresentada no trimestre anterior, como consequência da melhora no EBITDA.

CAPEX - VIVO

R\$ milhões				Acumulado em	
	3 T 06	2 T 06	3 T 05	2006	2005
Rede	202.6	139.5	224.6	434.3	858.5
Tecnologia/Sist. Informação	107.1	87.6	71.2	280.6	191.4
Outros	135.1	110.8	94.0	349.1	294.1
Total	444.8	337.9	389.8	1.064.0	1.344.0
Percentual da Receita Líquida	15.7%	13.0%	13.9%	13.3%	16.3%



DESEMPENHO OPERACIONAL CONSOLIDADO - VIVO

	3T06	2 T 06	Δ%	3T05	Δ%
Total de assinantes (mil)	28.726	28.525	0.7%	28.840	-0.4%
Pós Pago	5.244	5.268	-0.5%	5.650	-7.2%
Pré Pago	23.482	23.257	1.0%	23.190	1.3%
Market Share (*)	39.3%	40.4%	-1.1 p.p.	45.7%	-6.4 p.p.
Adições líquidas (mil) 1/	201	(1.613)	n.d.	394	-49.0%
Pós Pago	(24)	(492)	-95.1%	139	n.d.
Pré Pago	225	(1.121)	n.d.	255	-11.8%
Market Share de adições líquidas (*)	7.6%	-171.2%	178.8 p.p.	12.9%	-5.3 p.p.
Penetração do mercado	53.4%	51.5%	1.9 p.p.	46.5%	6.9 p.p.
SAC (R\$)	105	128	-18.0%	153	-31.4%
Churn mensal	2.6%	4.6%	-2.0 p.p.	2.0%	0.6 p.p.
ARPU (em R\$/mês)	28.7	24.1	19.1%	28.2	1.8%
Pós Pago	83.9	70.9	18.3%	83.0	1.1%
Pré Pago	15.7	12.8	22.7%	14.1	11.3%
MOU Total (minutos)	78	66	18.2%	76	2.6%
Pós Pago	218	200	9.0%	213	2.3%
Pré Pago	44	34	29.4%	42	4.8%
Empregados	6.017	5.769	4.3%	6.047	-0.5%

(*) fonte Anatel

1/ Reflete o ajuste na base de clientes realizado no 2T06

DESTAQUES OPERACIONAIS
Base de Clientes

- A base de 28.726 mil clientes apresentou um crescimento de 0,7% em relação ao 2T06. Manteve o mix de clientes estável após os ajustes realizados no trimestre anterior, bem como a sua barreira de entrada, a qual, por sua vez, foi rebaixada pela concorrência durante o período. A variedade de ofertas de planos e serviços oferecidos pela Vivo contribuiu para o crescimento da base e a manutenção do mix. A VIVO permaneceu com a estratégia de manter rígido controle sobre a sua base de clientes sem, entretanto, perder de vista a qualidade no atendimento e a manutenção de cobertura. O resultado dessas ações refletiu positivamente na Receita e contribuiu para o crescimento do ARPU e do MOU. Quando comparado com o 3T05 houve uma redução de 0,4%.
- O market share de adições líquidas no 3T06 está afetado pela acirrada concorrência no período, baseada em preços de aparelhos, fortemente subsidiados. O comportamento apresentado no trimestre anterior estava afetado pelos ajustes na base de clientes. Em relação ao market share total em sua área de atuação, a VIVO continua apresentando liderança no mercado.



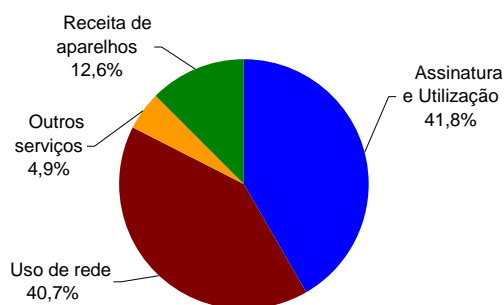
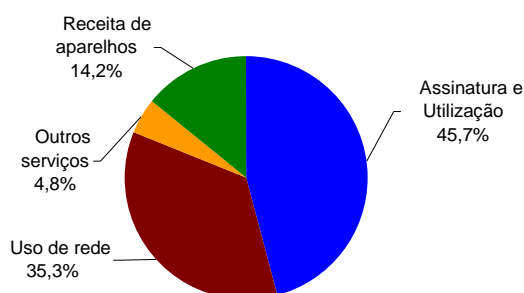
Redução no SAC por menores custos de comissões e publicidade.

- A redução de 31,4% no **SAC** em relação ao 3T05 deve-se a menores gastos com subsídios de captação, especialmente pelo maior número de ativações feitas em lojas próprias, além da redução nas despesas com publicidade e comissões. Contribui também a redução no custo de aparelhos, consequência da valorização do real entre os períodos e no mix de ativações. Quando comparado com o 2T06 a queda de 18,0% é consequência da redução dos gastos com publicidade e comissões. É importante salientar que mantivemos a tendência de queda do SAC desde o 2T05. Os custos de fidelização são consequência de um cenário de manutenção da pressão competitiva.
- **Churn** de 2,6% no trimestre, menor em 2,0 pontos percentuais em relação ao trimestre anterior que foi afetado pelos ajustes efetuados na base de clientes. No segmento de valor, no qual observou-se a manutenção de uma concorrência agressiva, mantivemos os níveis de *churn* sob controle.
- O **ARPU Blended** no valor de R\$ 28,7 (crescimento de 19,1% e 1,8% em relação ao 2T06 e 3T05 respectivamente) sofreu os efeitos positivos do fim do *Bill&Keep* parcial. Assim sendo, mesmo considerando-se os efeitos do deslocamento de tráfego fixo-móvel para móvel-móvel observa-se um crescimento do ARPU em relação ao 2T06. O aumento do tráfego motivado pelas promoções e incentivo ao uso, promoveu um aumento no **ARPU sainte**, tanto no segmento pós quanto no pré pago.
- O **MOU Blended** foi 18,2% maior que o registrado no 2T06 e 2,6% que o do 3T05. O aumento no tráfego sainte contribuiu para esse crescimento, especialmente no segmento pós pago, em função das promoções e campanhas segmentadas. O **MOU pós pago** de 218 minutos é o maior registrado desde o 3T05 que foi de 213 minutos.



RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA - VIVO

R\$ milhões	Legislação Societária					Acumulado em:		
	3 T 06	2 T 06	Δ%	3 T 05	Δ%	2006	2005	Δ%
	Assinatura e Utilização	1.181,9	1.159,2	2,0%	1.284,6	-8,0%	3.530,0	3.579,3
Uso de rede	1.149,5	867,8	32,5%	991,8	15,9%	2.947,3	3.103,5	-5,0%
Outros serviços	136,3	157,1	-13,2%	135,7	0,4%	436,2	398,5	9,5%
Receita de serviços de telecom.	2.467,7	2.184,1	13,0%	2.412,1	2,3%	6.913,5	7.081,3	-2,4%
Venda de aparelhos celulares	357,2	414,2	-13,8%	398,3	-10,3%	1.086,7	1.185,7	-8,3%
Receita líquida total	2.824,9	2.598,3	8,7%	2.810,4	0,5%	8.000,2	8.267,0	-3,2%

Composição Receitas Operacionais 3T06

Composição Receitas Operacionais 3T05

Receita Operacional
Aumento da Receita de serviços

Aumento na **receita líquida total** de 8,7% em relação ao 2T06 decorrente do aumento nas receitas de serviços, especialmente na receita de uso de redes pelo fim do *Bill&Keep* parcial, alcançando R\$ 2.824,9 milhões no trimestre. Em relação ao 3T05, apresentou um aumento de 0,5% principalmente pelo aumento na receita de uso de rede, mesmo considerando os efeitos dos planos de adequação de perfil e do impacto da venda de um número menor de aparelhos. Eliminando-se os efeitos, principalmente do término do *Bill&Keep* parcial a receita líquida de serviços apresentaria um crescimento de 1,0% em relação ao trimestre anterior.

O aumento de 2,0% no item "**receita de assinatura e utilização**", quando comparado com o 2T06, deve-se, principalmente ao aumento na receita sainte total, a qual foi impactada pelo crescimento do tráfego sainte total, compensando os efeitos do deslocamento de tráfego fixo-móvel, para móvel-móvel e da queda na receita de *roaming*. Quando comparado com o 3T05, houve uma redução de 8,0% na receita de assinatura e utilização, principalmente pelas campanhas de minutos grátis e a adequação de perfil. Vale lembrar que houve um aumento do tráfego sainte total na comparação entre os períodos

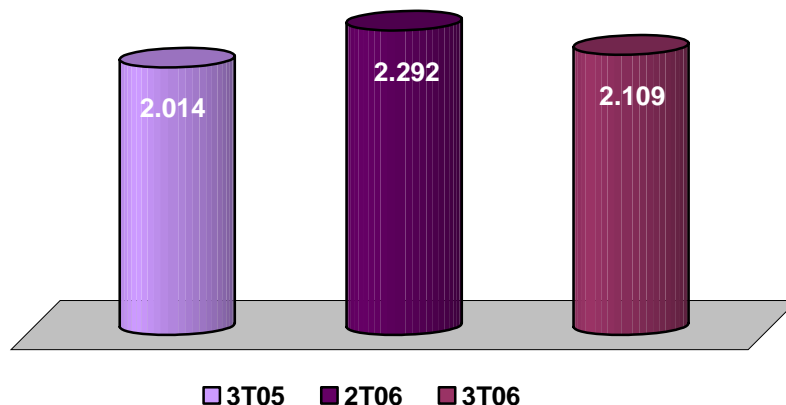
Aumento da Receita de dados

A **receita de dados** apresentou um aumento de 8,5% na comparação entre o 3T06 com o 3T05. Este incremento decorre do desenvolvimento de produtos e serviços com uso da tecnologia e da comunicação e informação aos usuários, refletindo na popularização do acesso e uso das ferramentas, além do aumento da base habilitada com potencial de crescimento. A redução de 40% nas tarifas do SMS implementada neste trimestre, não resultou na diminuição da sua receita na mesma proporção. A receita de SMS representa 53,6% da receita de dados. Nota-se um incremento da receita de WAP de 15,3% na comparação ano a ano, com potencial de crescimento em função do aumento de aparelhos habilitados.



CUSTOS OPERACIONAIS - VIVO
Legislação Societária

R\$ milhões	3 T 06		2 T 06		Δ%		3 T 05		Δ%		Acumulado em:		
											2006	2005	Δ%
Pessoal	(150,9)	(155,3)	-2,8%	(149,4)	1,0%						(461,9)	(453,6)	1,8%
Custo dos serviços prestados	(664,3)	(418,2)	58,8%	(371,8)	78,7%						(1.516,5)	(1.129,6)	34,3%
Meios de conexão	(59,0)	(57,0)	3,5%	(64,2)	-8,1%						(175,4)	(202,7)	-13,5%
Interconexão	(322,5)	(37,1)	769,3%	(59,3)	443,8%						(399,5)	(189,0)	111,4%
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(53,1)	(51,7)	2,7%	(47,4)	12,0%						(154,7)	(132,2)	17,0%
Fistel e outras taxas e contribuições	(125,7)	(132,1)	-4,8%	(124,0)	1,4%						(393,9)	(369,8)	6,5%
Serviços de terceiros	(96,4)	(89,4)	7,8%	(69,5)	38,7%						(279,3)	(222,7)	25,4%
Outros	(7,6)	(50,9)	-85,1%	(7,4)	2,7%						(113,7)	(13,2)	761,4%
Custo de mercadorias vendidas	(511,9)	(546,8)	-6,4%	(556,9)	-8,1%						(1.491,3)	(1.798,6)	-17,1%
Comercialização dos serviços	(697,4)	(1.002,4)	-30,4%	(767,8)	-9,2%						(2.411,1)	(2.140,8)	12,6%
Provisão para devedores duvidosos	(147,8)	(338,7)	-56,4%	(161,3)	-8,4%						(647,5)	(386,3)	67,6%
Serviços de terceiros	(520,3)	(622,8)	-16,5%	(583,2)	-10,8%						(1.659,7)	(1.676,5)	-1,0%
Outros	(29,3)	(40,9)	-28,4%	(23,3)	25,8%						(103,9)	(78,0)	33,2%
Despesas gerais e administrativas	(112,7)	(145,5)	-22,5%	(158,7)	-29,0%						(387,2)	(406,9)	-4,8%
Outras receitas (despesas) operacionais	27,9	(23,8)	n.d.	(9,2)	n.d.						6,8	36,1	-81,2%
Total dos custos antes deprec./amort.	(2.109,3)	(2.292,0)	-8,0%	(2.013,8)	4,7%						(6.261,2)	(5.893,4)	6,2%
Depreciação e amortização	(636,3)	(606,2)	5,0%	(586,4)	8,5%						(1.834,2)	(1.654,6)	10,9%
Total dos custos operacionais	(2.745,6)	(2.898,2)	-5,3%	(2.600,2)	5,6%						(8.095,4)	(7.548,0)	7,3%

**TOTAL DOS CUSTOS OPERACIONAIS
excluindo Depreciação e Amortização**

Custos Operacionais:
Rígido controle sobre os custos administráveis

A redução no **Custo de Pessoal** entre o 3T06 e o 2T06 é decorrente do impacto dos custos de rescisões com a última etapa do processo de terceirização de pessoal de lojas, mais do que compensando a contratação de pessoal próprio para os quadros da área de Tecnologia e Sistemas de Informação, anteriormente prestados em parte por terceiros.

A variação entre o 3T06 e o mesmo período de 2005 é decorrente do acordo coletivo, atenuado pela redução do quadro de pessoal médio dos períodos, 3T06: média de 5919 funcionários e 3T05: média de 6053 funcionários.



O aumento de 58,8% no **custo dos serviços prestados** no 3T06, quando comparado com o 2T06 é devido ao incremento nos custos com interconexão compensado pela redução de provisões relacionadas ao processo de *cobilling* resultante de negociações com outras operadoras. Contribuíram também gastos com serviços de terceiros pelo incremento nos gastos com processamento de dados. Quando comparado com o 3T05 o aumento foi de 78,7% também pelo aumento no custo de interconexão e de serviços de terceiros. Deve-se destacar que normalizado os efeitos do fim do *Bill&Keep* parcial, o custo dos serviços prestados apresentaria uma redução de 6,6% em relação ao trimestre anterior.

O **custo das mercadorias vendidas** decresceu 6,4% e 8,1% em relação ao 2T06 e ao 3T05, respectivamente pela redução nas ativações no período e mudança no mix de aparelhos vendidos.

No 3T06, a **despesa com comercialização dos serviços** reduziu 30,4% em relação ao 2T06 e 9,2% quando comparado com o 3T05 motivado pela redução nos gastos com provisões para devedores duvidosos, além da redução em gastos com serviços de terceiros, principalmente em publicidade e propaganda.

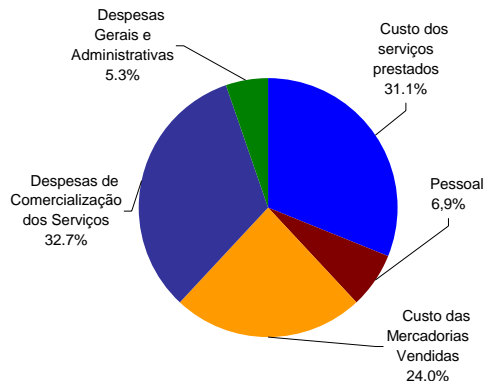
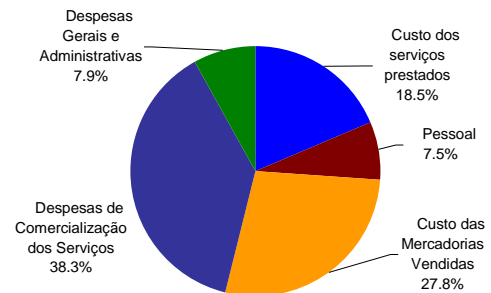
PDD - redução significativa no trimestre

A **Provisão para Devedores Duvidosos** – PDD registrou no 3T06 o valor de R\$ 147,8 milhões, representando 3,7% da receita bruta total, uma redução de 56,4% em relação ao trimestre anterior. Ressaltamos a implantação de novos sistemas de administração de créditos usado na captura de novos clientes e da base existente, além de incrementarmos ações de cobrança, que possibilitaram a redução da PDD. Outro fato importante das ações para a redução da PDD é que, mesmo excluindo os efeitos extraordinários (no valor de R\$ 161,5 milhões que impactaram o 2T06), o 3T06 é melhor que o 2T06. Esse comportamento deve-se a implementação de projetos sistêmicos que visam o controle rigoroso de fraude e clonagem e que possibilitaram a redução em aproximadamente 84% dos casos quando comparamos com o mesmo período do ano anterior.

As **despesas gerais e administrativas** apresentaram uma redução de 22,5% e de 29,0% em relação ao 2T06 e 3T05. Essa redução decorre principalmente da diminuição dos gastos com consultoria, serviços de terceiros e processamento de dados, pela conclusão de grande parte dos projetos de unificação de plataformas sistêmicas (TI e SI) onde já se encontram mais de 90,0% dos clientes, contribuindo dessa forma para a redução dos gastos e melhoria no gerenciamento.

Outras Receitas / Despesas Operacionais apresentou no 3T06 uma receita de R\$ 27,9 milhões pelo aumento das receitas provenientes de reversão de provisão, incentivos comerciais e recuperação de despesas, compensando o aumento nas despesas com impostos, taxas e contribuições.



**Composição Custos Operacionais
3T06**

**Composição Custos Operacionais
3T05**


EBITDA

Margem EBITDA de 25,3% no trimestre

O **EBITDA** (resultado antes dos juros, impostos, depreciações e amortizações) no 3T06 foi de R\$ 715,6 milhões, resultando em Margem Ebitda de 25,3% um aumento de 13,5 pontos percentuais em relação ao trimestre anterior. Esse crescimento deve-se principalmente a manutenção dos níveis de receita, menores gastos com PDD, serviços de terceiros e outros gastos referentes à negociação de *cobilling*. Contribui também para essa evolução a queda no custo de mercadorias vendidas. Eliminando-se os efeitos, principalmente decorrentes do fim do Bill&Keep parcial, o EBITDA no 3T06 seria de R\$ 728,4 milhões, com uma margem Ebitda correspondente de 28,4%.

Depreciação e Amortização

A rubrica **depreciação e amortização** aumentou 5,0% e 8,5% no 3T06 em relação ao 3T05 e 2T06 respectivamente, decorrente da amortização de bens intangíveis como softwares e licenças, depreciação de estações rádio base analógicas, compensada por uma redução na despesa com depreciação das ERB's digitais.



RECEITAS (DESPESAS) FINANCEIRAS - VIVO

<i>R\$ milhões</i>	Legislação Societária						Acumulado em:		
	3 T 06	2T 06	Δ%	3 T 05	Δ%	2006	2005	Δ%	
	Receitas Financeiras	51,4	104,7	-50,9%	338,8	-84,8%	541,2	1.034,3	-47,7%
Variação cambial	10,9	52,6	-79,3%	210,3	-94,8%	323,2	688,1	-53,0%	
Outras receitas financeiras	40,5	52,1	-22,3%	133,4	-69,6%	218,0	351,3	-37,9%	
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	0,0	0,0	n.d.	(4,9)	n.d.	0,0	(5,1)	n.d.	
Despesas Financeiras	(253,0)	(318,3)	-20,5%	(551,5)	-54,1%	(1.142,6)	(1.715,0)	-33,4%	
Variação cambial	(3,7)	(32,4)	-88,6%	(3,0)	23,3%	(48,8)	(45,2)	8,0%	
Outras despesas financeiras	(141,4)	(157,6)	-10,3%	(180,6)	-21,7%	(461,5)	(508,1)	-9,2%	
Perdas/Ganhos com derivativos	(107,9)	(128,3)	-15,9%	(367,9)	-70,7%	(632,3)	(1.161,7)	-45,6%	
Receitas (Despesas) Financeiras Líquidas	(201,6)	(213,6)	-5,6%	(212,7)	-5,2%	(601,4)	(680,7)	-11,6%	

Redução nas despesas financeiras entre os períodos

A despesa financeira líquida da VIVO no 3T06 reduziu-se em R\$ 12,0 milhões quando comparada com o 2T06. Esta variação foi causada pela redução de 4,3% do endividamento líquido e da taxa de juros do período (3,58% no 2T06 e 3,51% no 3T06) incidente sobre um endividamento menor.

No comparativo do 3T06 com o 3T05, a VIVO reduziu sua despesa financeira líquida em R\$ 11,1 milhões, principalmente devido à redução da taxa de juros do período (4,74% no 3T05 e 3,51% no 3T06).

Resultado do Período

O prejuízo registrado durante o 3T06 foi de R\$ 196,9 milhões, menor em 60,1% que o registrado no trimestre anterior que foi de R\$ 493,1 milhões.



EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS - VIVO

Credores (R\$ milhões)	MOEDA				
	R\$	URTJLP *	UMBND **	US\$	Yen
Instituições financeiras	1.685.9	192.8	33.4	1.842.9	925.0
Fixcel - Aquisição da TCO	19.6	-	-	-	-
Total	1.705.5	192.8	33.4	1.842.9	925.0
Taxas do câmbio utilizadas		1.955839	0.041868	2.1742	0.018408
Cronograma de pagamento - Longo Prazo					
2007	0.3	13.7	2.6	130.5	140.4
após 2007	1.630.3	69.3	12.3	565.4	610.7
Total	1.630.6	83.0	14.9	695.9	751.1

ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO - VIVO

	30/set/06	30/jun/06
Curto Prazo	1.524.1	1.861.7
Longo Prazo	3.175.5	2.824.7
Total do endividamento	4.699.6	4.686.4
Caixa e Aplicações	(966.9)	(644.0)
Derivativos	414.9	291.6
Dívida Líquida	4.147.6	4.334.0

(*) 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\$.

Redução no endividamento líquido

Em 30 de setembro de 2006, a dívida com empréstimos e financiamentos da VIVO somava R\$ 4.699,6 milhões (R\$ 4.686,4 milhões em 30 de junho de 2006) sendo 60% 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\$ 966,9 milhões) e pelos ativos e passivos de derivativos (R\$ 414,9 milhões a pagar), resultando numa dívida líquida de R\$ 4.147,6 milhões, redução de 4,3% comparada com junho de 2006.

Ressaltamos uma redução de 12,5% na dívida bruta correspondente a R\$ 669,9 milhões em relação ao 3T05.

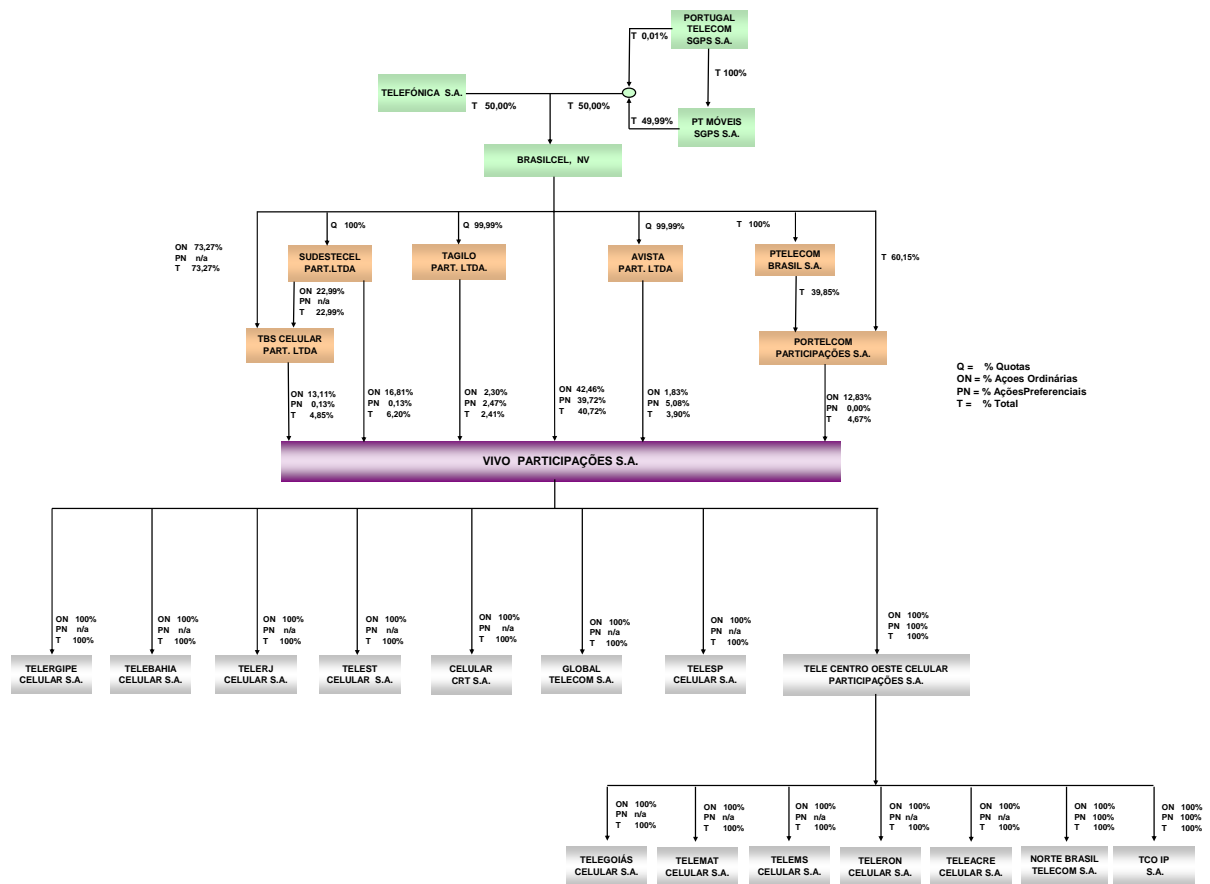
A redução do endividamento líquido na VIVO no 3T06 referente ao 2T06 no valor de R\$ 186,4 milhões deve-se, principalmente, ao fato do custo de carregamento da dívida ter sido mais do que compensado pelo maior fluxo de caixa operacional.

Mudança no perfil da dívida

A dívida de curto prazo representava 32% da dívida total em 30 de setembro de 2006 (40% em junho de 2006), coberto com a disponibilidade e com o fluxo de caixa operacional da empresa.



Estrutura Acionária Atual



Composição do Capital Social

CAPITAL SOCIAL DA VIVO PARTICIPAÇÕES S.A. EM 30/09/2006						
ACIONISTAS	ORDINÁRIAS		PREFERENCIAIS		TOTAL	
Portelcom Participações S.A.	67.349.733	12,83%	1.843	0,00%	67.351.576	4,67%
BRASILCEL, N.V.	222.877.507	42,46%	364.350.055	39,72%	587.227.562	40,72%
SUDESTECEL Participações LTDA	88.255.178	16,81%	1.224.498	0,13%	89.479.676	6,20%
AVISTA Participações LTDA	9.630.458	1,83%	46.613.811	5,08%	56.244.269	3,90%
TBS Celular Participações LTDA	68.818.554	13,11%	1.165.797	0,13%	69.984.351	4,85%
TAGILO Participações LTDA	12.061.046	2,30%	22.625.728	2,47%	34.686.774	2,41%
Sub Total Controlador	468.992.476	89,34%	435.981.732	47,53%	904.974.208	62,75%
Ações em Tesouraria	0	0,00%	4.494.900	0,49%	4.494.900	0,31%
Outros acionistas	55.939.189	10,66%	476.709.448	51,98%	532.648.637	36,94%
TOTAL	524.931.665	100,00%	917.186.080	100,00%	1.442.117.745	100,00%



O Conselho de Administração em reunião realizada em 20 de julho deliberou e autorizou a Diretoria da Companhia a dar prosseguimento aos estudos para a evolução tecnológica, cujo Fato Relevante foi arquivado na CVM e publicado nos jornais societários nas edições dos dias 24 e 25 de julho, que transcrevemos abaixo:

“A Vivo Participações S.A., holding das operadoras do Serviço Móvel Pessoal que utilizam a marca “Vivo”, líder no Brasil, vem a público, na forma e para os fins da Instrução CVM nº 358/02, informar que, em continuidade ao comunicado no Fato Relevante firmado em 30.06.2006, o Conselho de Administração apreciou o estudo e a proposta da Diretoria objetivando a construção de uma rede GSM/EDGE escalável a W-CDMA, a ser acrescida a sua atual rede CDMA, que continuará em pleno funcionamento e expansão, e deliberou pela sua aprovação, autorizando a Diretoria a iniciar os processos inerentes ao alcance desse objetivo.

A instalação da rede GSM/EDGE da Vivo será iniciada a partir da assinatura dos contratos de fornecimento. O investimento previsto (CAPEX) para a instalação desta nova rede da Vivo é de aproximadamente R\$ 1.080.000.000,00 (um bilhão e oitenta milhões de reais)”.

Esta informação poderá ser encontrada em nosso site: www.vivo.com.br/ri.

Programa de melhoria de qualidade e cobertura

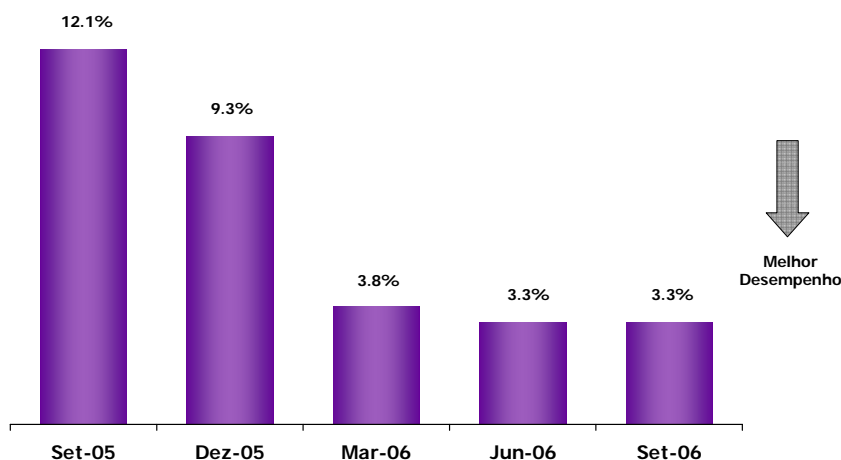
100% de digitalização e cobertura

A VIVO continua expandindo significativamente a sua cobertura, aumentando a quantidade de municípios atendidos, além de ampliar o crescimento da cobertura 1xRTT. Simultaneamente ao crescimento da cobertura, ampliou-se a rede de transmissão própria, além das melhorias obtidas com a evolução tecnológica. Os Centros de Operação da Rede, localizados em Brasília e São Paulo, que monitoram os elementos de Rede, detectando prontamente eventuais anormalidades ocorridas, garantem a sua rápida solução.

Melhor qualidade e cobertura

Medição mensal dos indicadores de Rede, qualidade da Rede (queda e completamento de chamada, tempo de estabelecimento de chamada), índice de reclamação por falta de cobertura, são alguns dos fatores analisados pela ANATEL para garantir que as operadoras prestadoras de SMP estão atuando dentro dos padrões estabelecidos na concessão. Os dados levantados são divulgados pela Agência, estipulando assim, um ranking das melhores operadoras em atuação no país.

Evolução do número de indicadores não atingidos - ANATEL



**Principais
Premiações,
Reconhecimentos
e Eventos**

- A Vivo patrocinou pelo oitavo ano consecutivo o **34º Festival de Gramado/Cinema Brasileiro e Latino Americano**, que ocorreu de 14 a 19 de agosto, e é reconhecido como o maior evento Cinematográfico da América Latina e apresentou nos meses de julho e agosto, uma série de ações e variada programação, em Gramado. Trata-se do Vivo no Cinema, que ofereceu shows, sessões de cinema, uma cafeteria, demonstrações de serviços da Vivo e impressão de fotos direto do celular.
- Reconhecido como o maior do mundo, segundo o Guinness Book, o **Festival de Dança de Joinville**, patrocinado pela Vivo, apresenta uma programação diversificada, criando um forte intercâmbio entre profissionais da dança de diversos países, e promovendo a cultura entre a população, através de palcos instalados também em praças, empresas, shoppings e instituições culturais e de ensino da cidade.
- A Vivo ES foi destaque na 14ª edição **Prêmio Recall de Marcas** como operadora de telefonia móvel mais lembrada pelos consumidores capixabas. Com um índice de 56,75% dos consumidores tendo respondido Vivo ao serem questionados sobre operadoras de telefonia móvel, a Vivo ES completa três anos consecutivos de liderança do segmento no prêmio. O Prêmio Recall de Marcas é promovido pela parceria da Rede Gazeta de Comunicação (filial Globo no ES) e do Instituto de Pesquisa Futura, que por meio de pesquisas aponta as marcas de 88 segmentos de serviços e produtos mais utilizados pelos consumidores no mercado do Espírito Santo.
- Em cerimônia realizada na noite de 13 de setembro, no Plaza São Rafael, em Porto Alegre, a Vivo recebeu o certificado de **Grandes e Líderes** como a 7ª maior empresa do Rio Grande do Sul.

**Responsabilidade
Social**

A Vivo é uma das primeiras empresas a aderir ao Compromisso “Todos pela Educação”, mobilização nacional em prol da melhoria da qualidade da educação pública no Brasil.

Quatro meses após a sua inauguração, o Museu da Língua Portuguesa, patrocinado pelo Instituto Vivo, recebe da UNESCO o diploma de reconhecimento por sua contribuição na área de Comunicação e Informação.

O Instituto Vivo, em parceria com a Prefeitura de São Paulo, lançou o projeto Ler pra Crer, que permitirá que deficientes visuais tenham acesso à educação e à leitura.

A Escola de Educação Ambiental – Escola Parque, projeto patrocinado desde 2004 pelo Instituto Vivo, foi vencedor do Prêmio Cidadania do Anuário Telecom 2006.

Área de atuação

- A VIVO através de suas subsidiárias integrais Telesp Celular S/A, Global Telecom S/A, Telerj Celular S/A, Telest Celular S/A, Telebahia Celular S/A, Telergipe Celular S/A, Celular CRT S/A, e da Tele Centro Oeste Celular Participações S/A presta serviços de telefonia móvel celular nos estados de São Paulo, Paraná, Santa Catarina, Rio de Janeiro, Espírito Santo, Bahia, Sergipe, Rio Grande do Sul, Acre, Amazonas, Amapá, Goiás, Maranhão, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Pará, Rondônia, Roraima e Tocantins e no Distrito Federal. Destaca-se a cobertura digital em 100% dos municípios na sua área de atuação, sendo que mais de 1.860 municípios possuem cobertura 1xRTT, dentre estes 24 com o serviço EV-DO, um aumento de 18 municípios neste ano.



BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO DA VIVO
R\$ milhões

ATIVO	30/set/06	30/jun/06
Circulante	5.445,2	5.880,1
Caixa e Bancos	72,4	146,0
Aplicações	894,5	498,0
Contas a receber, líquida	2.159,3	2.244,4
Estoques	236,8	565,6
Adiantamento a fornecedores	71,3	21,0
Tributos diferidos e a recuperar	1.600,8	1.576,6
Operações com derivativos	2,4	260,2
Créditos com empresas do grupo	9,6	48,5
Despesas antecipadas	231,3	376,1
Outros ativos	166,8	143,7
Realizável a Longo Prazo	1.754,6	1.803,8
Operações com derivativos	2,7	3,2
Tributos diferidos e a recuperar	1.679,6	1.717,7
Despesas antecipadas	20,9	34,1
Outros ativos	51,4	48,8
Permanente	9.248,6	9.478,7
Investimentos	1.286,6	1.374,7
Imobilizado	7.816,4	7.946,9
Diferido	145,6	157,1
Total do Ativo	16.448,4	17.162,6
PASSIVO		
Circulante	4.831,3	5.708,0
Fornecedores e Consignações	1.756,1	2.203,5
Pessoal, encargos e benefícios	141,6	124,1
Impostos, taxas e contribuições	617,8	614,0
Juros sobre o capital próprio	104,2	104,5
Empréstimos e financiamento	1.524,1	1.861,7
Provisão para contingências	73,0	69,0
Operações com derivativos	279,0	413,1
Outras obrigações	335,5	318,1
Exigível a Longo Prazo	3.884,2	3.525,8
Empréstimos e financiamento	3.175,5	2.824,7
Provisão para contingências	263,6	255,8
Impostos, taxas e contribuições	215,8	218,8
Operações com derivativos	141,0	141,9
Outras obrigações	88,3	84,6
Patrimônio Líquido	7.732,5	7.928,4
Recursos Capitalizáveis	0,4	0,4
Total do Passivo	16.448,4	17.162,6



DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO CONSOLIDADO - VIVO

R\$ milhões	Legislação Societária						Acumulado em:		
	3 T 06	2 T 06	Δ%	3 T 05	Δ%	2006	2005	Δ%	
Receita Bruta	3.961,2	3.765,0	5,2%	3.956,1	0,1%	11.343,2	11.530,8	-1,6%	
Receita de serviços	3.268,7	2.955,9	10,6%	3.222,4	1,4%	9.241,4	9.341,8	-1,1%	
Deduções - Impostos e outros	(801,0)	(771,8)	3,8%	(810,3)	-1,1%	(2.327,9)	(2.260,5)	3,0%	
Receita de aparelhos	692,5	809,1	-14,4%	733,7	-5,6%	2.101,8	2.189,0	-4,0%	
Deduções - Impostos e outros	(335,3)	(394,9)	-15,1%	(335,4)	0,0%	(1.015,1)	(1.003,3)	1,2%	
Receita Líquida	2.824,9	2.598,3	8,7%	2.810,4	0,5%	8.000,2	8.267,0	-3,2%	
Receita de serviços	2.467,7	2.184,1	13,0%	2.412,1	2,3%	6.913,5	7.081,3	-2,4%	
Assinatura e Utilização	1.181,9	1.159,2	2,0%	1.284,6	-8,0%	3.530,0	3.579,3	-1,4%	
Uso de rede	1.149,5	867,8	32,5%	991,8	15,9%	2.947,3	3.103,5	-5,0%	
Outros serviços	136,3	157,1	-13,2%	135,7	0,4%	436,2	398,5	9,5%	
Receita de aparelhos	357,2	414,2	-13,8%	398,3	-10,3%	1.086,7	1.185,7	-8,3%	
Custos Operacionais	(2.109,3)	(2.292,0)	-8,0%	(2.013,8)	4,7%	(6.261,2)	(5.893,4)	6,2%	
Pessoal	(150,9)	(155,3)	-2,8%	(149,4)	1,0%	(461,9)	(453,6)	1,8%	
Custo dos serviços prestados	(664,3)	(418,2)	58,8%	(371,8)	78,7%	(1.516,5)	(1.129,6)	34,3%	
Meios de conexão	(59,0)	(57,0)	3,5%	(64,2)	-8,1%	(175,4)	(202,7)	-13,5%	
Interconexão	(322,5)	(37,1)	769,3%	(59,3)	443,8%	(399,5)	(189,0)	111,4%	
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(53,1)	(51,7)	2,7%	(47,4)	12,0%	(154,7)	(132,2)	17,0%	
Fistel e outras taxas e contribuições	(125,7)	(132,1)	-4,8%	(124,0)	1,4%	(393,9)	(369,8)	6,5%	
Serviços de terceiros	(96,4)	(89,4)	7,8%	(69,5)	38,7%	(279,3)	(222,7)	25,4%	
Outros	(7,6)	(50,9)	-85,1%	(7,4)	2,7%	(113,7)	(13,2)	761,4%	
Custo das Mercadorias Vendidas	(511,9)	(546,8)	-6,4%	(556,9)	-8,1%	(1.491,3)	(1.798,6)	-17,1%	
Despesas de Comercialização dos Serviços	(697,4)	(1.002,4)	-30,4%	(767,8)	-9,2%	(2.411,1)	(2.140,8)	12,6%	
Provisão para devedores duvidosos	(147,8)	(338,7)	-56,4%	(161,3)	-8,4%	(647,5)	(386,3)	67,6%	
Serviços de terceiros	(520,3)	(622,8)	-16,5%	(583,2)	-10,8%	(1.659,7)	(1.676,5)	-1,0%	
Outros	(29,3)	(40,9)	-28,4%	(23,3)	25,8%	(103,9)	(78,0)	33,2%	
Despesas Gerais e Administrativas	(112,7)	(145,5)	-22,5%	(158,7)	-29,0%	(387,2)	(406,9)	-4,8%	
Outras receitas (despesas) operacionais	27,9	(23,8)	n.d.	(9,2)	n.d.	6,8	36,1	-81,2%	
EBITDA	715,6	306,3	133,6%	796,6	-10,2%	1.739,0	2.373,6	-26,7%	
Margem EBITDA %	25,3%	11,8%	13,5 p.p.	28,3%	-3,0 p.p.	21,7%	28,7%	-7,0 p.p.	
Depreciação e Amortizações	(636,3)	(606,2)	5,0%	(586,4)	8,5%	(1.834,2)	(1.654,6)	10,9%	
EBIT	79,3	(299,9)	n.d.	210,2	-62,3%	(95,2)	719,0	n.d.	
Resultado financeiro líquido	(201,6)	(213,6)	-5,6%	(212,7)	-5,2%	(601,4)	(680,7)	-11,6%	
Receitas Financeiras	51,4	104,7	-50,9%	338,8	-84,8%	541,2	1.034,3	-47,7%	
Variação cambial	10,9	52,6	-79,3%	210,3	-94,8%	323,2	688,1	-53,0%	
Outras receitas financeiras	40,5	52,1	-22,3%	133,4	-69,6%	218,0	351,3	-37,9%	
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	0,0	0,0	n.d.	(4,9)	n.d.	0,0	(5,1)	n.d.	
Despesas Financeiras	(253,0)	(318,3)	-20,5%	(551,5)	-54,1%	(1.142,6)	(1.715,0)	-33,4%	
Variação cambial	(3,7)	(32,4)	-88,6%	(3,0)	23,3%	(48,8)	(45,2)	8,0%	
Outras despesas financeiras	(141,4)	(157,6)	-10,3%	(180,6)	-21,7%	(461,5)	(508,1)	-9,2%	
Perdas/Ganhos com derivativos	(107,9)	(128,3)	-15,9%	(367,9)	-70,7%	(632,3)	(1.161,7)	-45,6%	
Receitas/despesas não operacionais	(4,7)	(1,8)	161,1%	6,8	n.d.	(10,8)	10,7	n.d.	
Impostos	(69,9)	22,2	n.d.	(124,4)	-43,8%	(153,9)	(379,7)	-59,5%	
Participação dos minoritários	0,0	0,0	n.d.	0,0	n.d.	(8,0)	0,0	n.d.	
Prejuízo do período	(196,9)	(493,1)	-60,1%	(120,1)	63,9%	(869,3)	(330,7)	162,9%	



TELECONFERÊNCIA – 3T06**Em Português**

Data: 27 de outubro de 2006 (sexta-feira)

Horário: 10:00 (horário de São Paulo) e 9:00 (horário de Nova Iorque)

Número de Telefone: **(11) 2101-4808**

Código da Teleconferência: **VIVO**

Webcast: www.vivo.com.br/ri

O replay da teleconferência pode ser acessado pelo telefone (+55 11) 2101-4808 código VIVO ou em nosso site.

Em Inglês

Data: 27 de outubro de 2006 (sexta-feira)

Horário: 12:00 (horário de São Paulo) e 11:00 (horário de Nova Iorque)

Número de Telefone: **(+1 973) 321-1024**

Código da Teleconferência: **VIVO** ou 8007370

Webcast: www.vivo.com.br/ir

O replay da teleconferência pode ser acessado pelo telefone (+1 973) 341-3080 código: 8007370 ou em nosso site.

VIVO – Relações com Investidores

Charles E. Allen

Adriana Rio Costa Godinho

Ana Paula Mourão

Antonio Sergio M. Botega

Janaina São Felício

Maria Ednéia Pinto

Pedro Gomes de Souza

Av Chucri Zaidan, 860 – Morumbi – SP – 04583-110

Telefone: +55 11 5105-1172

Email: ri@vivo.com.br

Informações disponíveis no website: <http://www.vivo.com.br/ri>

O presente comunicado de imprensa contém previsões acerca de eventos futuros. Tais previsões não constituem fatos ocorridos no passado e refletem apenas expectativas dos administradores da Companhia. Os termos “antecipa”, “acredita”, “estima”, “espera”, “prevê”, “pretende”, “planeja”, “projeta”, “objetiva”, bem como outros termos similares, visam identificar tais previsões as quais evidentemente envolvem riscos ou incertezas previstas ou não pela Companhia. Portanto, os resultados futuros das operações da Companhia podem diferir das atuais expectativas e o leitor não deve se basear exclusivamente nas posições aqui realizadas. Estas previsões emitem uma 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.

GSM – (*Global System for Mobile*) – Sistema Global para Comunicação móvel, usado para transmissão de voz e dados, constituindo-se em um sistema comutado que divide em períodos de tempo cada um dos canais de transmissão.

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).

Bill & Keep parcial – modalidade de remuneração pelo uso de rede local entre as operadoras de SMP que só ocorre quando o tráfego entre elas exceder 55%, o que causa impacto na receita e custo de interconexão, que deixou de ser aplicada em julho de 2006.

