



RESULTADOS CONSOLIDADOS PRIMEIRO TRIMESTRE DE 2007

09 de maio de 2007 – VIVO Participações S.A. anuncia hoje seus resultados consolidados do primeiro trimestre de 2007 (1T07). As informações operacionais e financeiras da Companhia, exceto quando indicado de outra forma, são apresentadas em reais, conforme a legislação societária.

Os números do 1T07 da VIVO, reforçam os **resultados** do trabalho realizado durante o ano de 2006 nos **projetos prioritários**, atacando as fragilidades e somando pontos às forças da Vivo, mobilizada em torno da mesma causa – **a satisfação do cliente** – e de um mesmo objetivo – **o crescimento com rentabilidade**, sendo a única empresa a oferecer as **tecnologias CDMA/EV-DO e GSM/EDGE**, aos seus clientes.

DESTAQUES

- Campanha: "**Vivo. Sinal de Qualidade**". Reforçando o novo posicionamento da empresa, a Vivo lançou em 11 de março uma nova campanha publicitária com a qual estabelece uma posição única e relevante no mercado e se posiciona como a melhor opção de telefonia móvel. A campanha mostra de forma transparente tudo o que a Vivo já realizou (e continua realizando) para que os clientes tenham acesso à melhor qualidade de serviços. A nova assinatura "Vivo. Sinal de Qualidade", remete a duas interpretações: a melhor qualidade de ligação (atributo-base do novo posicionamento) e a excelência na prestação de serviços.
- As melhores soluções e ofertas em GSM e CDMA
- Depois do sucesso da campanha sobre os **planos "Vivo Escolha"** em outubro de 2006, a Vivo lança a promoção que oferece bônus em ligações. A campanha segue a mesma estratégia, que é a de estimular o uso on-net do celular pelos clientes.
- As **adições e trocas** efetuadas com aparelhos GSM confirmam a estratégia na implantação da nova rede e do foco nas ações que oferecem planos e serviços adequados para o perfil de consumo de cada cliente.
- 100% dos clientes já estão integrados nos **sistemas unificados**. Os ganhos da unificação incluem maior eficácia em processos como faturamento e cobrança, além de contar com uma plataforma única que permite desenvolver produtos e serviços e levá-los mais rapidamente ao mercado.
- A **provisão para devedores duvidosos** foi de R\$ 107,4 milhões no trimestre, representando 2,7% da receita bruta, uma redução de 33,3% em relação ao 1T06.
- O **EBITDA** de R\$ 757,0 milhões no 1T07 com margem de 26,6% no trimestre é superior em 5,6% ao registrado no 1T06. Normalizado pelo fim do Bill&Keep parcial a margem EBITDA seria de 29,7%.
- O **fluxo de caixa operacional** mais a variação do capital de giro alcançaram R\$ 296,7 milhões no trimestre, invertendo a posição negativa no 1T06, por melhor resultado operacional.
- A **dívida líquida** de R\$ 3.305,1 milhões apresenta uma redução de 7,0% em relação ao 4T06 e de 26,0% quando comparada ao 1T06. Destaca-se a melhora no perfil da dívida, com a mudança na perspectiva do "rating" da S&P de negativa para estável.

Cotação
08/05/2007

Por ação
ON - VIVO3 - R\$ 16,60
PN - VIVO4 - R\$ 9,00
ADR - VIV - US\$ 4,51

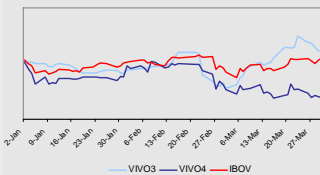
Composição Acionária
31/03/2007



Free Float ■ Ações em Tesouraria ■ Grupo Controlador

Free Float- Ações ON	10,7%
Free Float- Ações PN	52,0%
Free Float- Total	36,9%
Ações em Tesouraria	0,3%
Grupo Controlador	62,8%
Tot de Ações ON	524.931.665
Tot de Ações PN	917.186.080

Rentabilidade
das Ações no 1T07



Dados do 1T07

Volume médio diário	R\$ 26mm
Valorização Vivo ON	6,8 %
Valorização Vivo PN	(18,1 %)
Var. Ibovespa	3,0%
Var. ITEL	(4,4%)





Base para apresentação dos resultados

Os totais estão sujeitos a diferenças, devido a arredondamento. Algumas das informações divulgadas, relativas ao 4T06 e 1T06, foram reclassificadas, quando aplicável. A Vivo manteve constantes seus critérios de contabilização.

DESTAQUES					
R\$ milhões	1 T 07	4 T 06	Δ%	1 T 06	Δ%
Receita Operacional Líquida	2.850,8	2.936,5	-2,9%	2.577,0	10,6%
Receita líquida dos serviços	2.609,3	2.646,7	-1,4%	2.261,7	15,4%
Receita líquida de vendas de mercadorias	241,5	289,8	-16,7%	315,3	-23,4%
Total dos Custos Operacionais	(2.093,8)	(2.078,9)	0,7%	(1.859,9)	12,6%
EBITDA	757,0	857,6	-11,7%	717,1	5,6%
Margem EBITDA (%)	26,6%	29,2%	-2,6 p.p.	27,8%	-1,3 p.p.
Depreciação e Amortização	(571,0)	(560,1)	1,9%	(591,7)	-3,5%
EBIT	186,0	297,5	-37,5%	125,4	48,3%
Resultado do Período / Exercício	(19,3)	885,6	n.d.	(179,3)	-89,2%
Investimentos	235,4	1.059,0	-77,8%	281,3	-16,3%
Investimento como % da receita líquida	8,3%	36,1%	-27,8 p.p.	10,9%	-2,8 p.p.
Fluxo de Caixa Operacional	521,6	(201,4)	n.d.	435,8	19,7%
Variação do Capital de Giro	(224,9)	961,6	n.d.	(549,4)	-59,1%
Clientes (Mil)	29.030	29.053	-0,1%	30.138	-3,7%
Adições Líquidas	(23)	328	n.d.	333	n.d.

Fluxo de Caixa Operacional

O fluxo de caixa operacional (EBITDA-CAPEX) de R\$ 521,6 milhões aumentou 19,7% em relação ao 1T06. Somado a variação do capital de giro registra um fluxo positivo de R\$ 296,7 milhões no trimestre, revertendo à posição registrada no mesmo período do ano anterior que foi de R\$ 113,6 milhões negativos.

Investimentos (CAPEX)

Já investimos aproximadamente 69% do total do Capex para o GSM,

Além de outros investimentos efetuados no trimestre, continuamos com as atividades necessárias para o *overlay* em GSM/EDGE. Como consequência, os investimentos realizados no 1T07 foram de R\$ 235,4 milhões representando um percentual sobre a receita líquida de 8,3%. Os investimentos destinaram-se principalmente a manutenção da qualidade e expansão da cobertura.

CAPEX - VIVO

R\$ milhões

	1 T 07	4 T 06	1 T 06
Rede	98,1	805,2	92,1
Tecnologia/Sist. Informação	43,8	134,1	85,9
Outros	93,5	119,7	103,3
Total	235,4	1.059,0	281,3
Percentual da Receita Líquida	8,3%	36,1%	10,9%



DESEMPENHO OPERACIONAL CONSOLIDADO - VIVO

	1T07	4 T 06	Δ%	1T06	Δ%
Total de assinantes (mil)	29.030	29.053	-0,1%	30.138	-3,7%
Market Share (*)	37,6%	38,2%	-0,6 p.p.	43,5%	-5,9 p.p.
Adições líquidas (mil)	(23)	328	n.d.	333	n.d.
Market Share de adições líquidas (*)	-1,8%	11,0%	-12,8 p.p.	16,0%	-17,8 p.p.
Penetração do mercado	56,0%	55,0%	1,0 p.p.	50,9%	5,1 p.p.
SAC (R\$)	100	115	-13,0%	125	-20,0%
Churn mensal	2,6%	2,5%	0,1 p.p.	1,8%	0,8 p.p.
ARPU (em R\$/mês)	30,0	30,6	-2,0%	25,4	18,1%
MOU Total (minutos)	75	82	-8,5%	68	10,3%
Empregados	5.735	5.896	-2,7%	6.069	-5,5%

(*) fonte Anatel

DESTAQUES OPERACIONAIS

Portfólio de aparelhos e a melhora contínua da qualidade contribuíram para um melhor parque.

- O parque fechou o trimestre em 29.030 mil clientes. A melhora na qualidade do parque foi influenciada pelo lançamento dos planos “Vivo Escolha”, reforço no portfólio de aparelhos, especialmente na tecnologia GSM, melhoria constante dos serviços prestados e a capilaridade dos pontos de atendimento. Do total de altas 16% correspondem à tecnologia GSM, presente em 86% dos municípios cobertos pela tecnologia CDMA.
- A manutenção do **ARPU** em R\$ 30 evidencia a qualidade do parque da Vivo, um aumento de 18,1% em comparação ao 1T06.
- O foco da empresa continua na captação e manutenção de clientes de valor, mantendo a racionalidade e busca de resultados positivos em cada campanha e ação comercial.

Redução no SAC como resultado de maior eficiência comercial e operacional.

- O **SAC** no 1T07 apresentou uma redução de 13,0% em relação ao 4T06 resultado de menores gastos com subsídios, de um número maior de aquisições efetuadas em lojas próprias, da redução nas despesas com publicidade e comissões, além da sazonalidade entre os períodos. Quando comparado com o 1T06 redução de 20,0% no custo de aquisição decorrente da redução nos gastos com subsídios, publicidade, propaganda e da variação cambial, adicionalmente impactado por melhores acordos comerciais e custos das mercadorias vendidas que apresenta uma redução de 18,7%.



**“Melhor sinal”
resultado da
melhora
constante na
qualidade dos
serviços
prestados.**

**Estímulo do
tráfego ON-NET
através de
campanhas
específicas.**

**Manutenção do
ARPU a R\$ 30
mesmo com a
sazonalidade
típica do período.**

- **Churn** de 2,6% no trimestre, estável em relação ao trimestre anterior, especialmente no segmento de alto valor, o qual mantivemos sob estrito controle. Em relação ao 1T06, o aumento de 0,8 ponto percentual decorre da manutenção dos níveis de competição neste trimestre, movimento atípico pela sazonalidade e consequência do ajuste efetivado na base de clientes no segundo trimestre de 2006.
- Com um conjunto de ações para melhorar os pontos de contato com o cliente a Vivo obteve uma melhora significativa em indicadores e nível de serviço. Lançou um plano de melhoria da eficiência operacional focado em redução de custo, elevação do nível de serviço, retenção por segmento, desenvolvimento dos canais eletrônicos e atendimento a clientes que resultaram na obtenção do melhor nível de qualidade de ligação.
- O **MOU Blended** foi 10,3% maior que o registrado no 1T06. O aumento no tráfego sainte **ON-NET** contribuiu para esse crescimento em função dos novos planos, das promoções e campanhas segmentadas. Em relação ao 4T06 a redução de 8,5% deve-se a sazonalidade entre os períodos, onde o primeiro trimestre é historicamente menor em função das férias e menor quantidade de dias úteis.
- O **tráfego total** apresentou um crescimento de 6,4% no 1T07 em relação ao 1T06, ressaltando a elevação tanto no segmento pós pago quanto no pré pago. Considerando-se somente o tráfego sainte, o aumento foi de 21,9%. Na comparação do 1T07 com o 4T06 o tráfego total apresenta uma redução de 7,7% pelas mesmas razões explicadas no MOU.
- O **ARPU Blended** atingiu o montante de R\$ 30,0 mesmo com a sazonalidade típica do trimestre. A Vivo manteve sua política de readequação ativa e passiva dos planos de serviços de seus clientes, buscando blindar sua base de clientes e fidelizar os de alto valor. Os planos “Vivo Escolha” foram protagonistas para aumentar a competitividade dos serviços prestados pela Vivo e já contam com mais de 33% de clientes pessoas físicas. Quando comparado com o 1T06 o ARPU *blended* apresenta um aumento de 18,1% pelo crescimento tanto no sainte quanto no entrante. Normalizado pelo fim do *Bill&Keep* parcial, o ARPU *blended* no 1T07 apresentaria um aumento de 2,9% em relação ao 1T06.
- O aumento de 6,4% no tráfego total no 1T07 em relação ao 1T06, motivado pelas promoções e incentivo ao uso, promoveu um aumento no **ARPU sainte** de 8,5%.

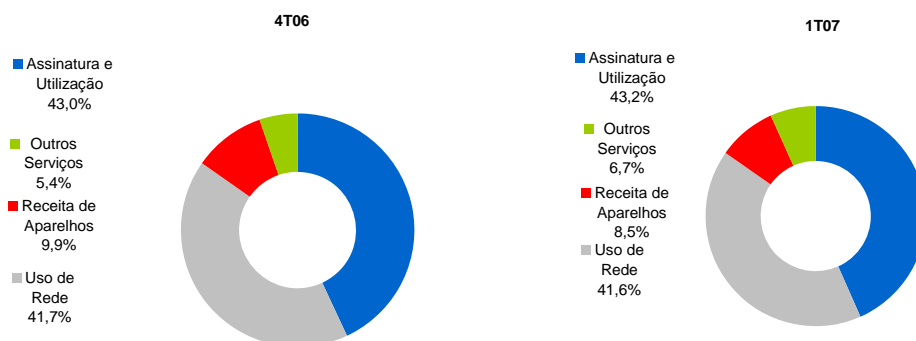


RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA - VIVO

Legislação Societária

R\$ milhões	1 T 07	4 T 06	Δ%	1 T 06	Δ%
Assinatura e Utilização	1.231,8	1.263,2	-2,5%	1.188,9	3,6%
Uso de rede	1.184,6	1.225,6	-3,3%	930,0	27,4%
Outros serviços	192,9	157,9	22,2%	142,8	35,1%
Receita de serviços de telecom.	2.609,3	2.646,7	-1,4%	2.261,7	15,4%
Venda de aparelhos celulares	241,5	289,8	-16,7%	315,3	-23,4%
Receita líquida total	2.850,8	2.936,5	-2,9%	2.577,0	10,6%

Composição das Receitas Operacionais



RECEITA OPERACIONAL

Crescimento do tráfego sainte total.

Aumento de 15,4% nas **receitas de serviços**, promovendo um aumento na **receita líquida total** de 10,6% em relação ao 1T06 alcançando R\$ 2.850,8 milhões no trimestre. Em relação ao 4T06, a receita líquida total apresentou uma redução de 2,9% principalmente pela queda na receita de aparelhos, efeito da sazonalidade entre os períodos comparados. Normalizando o resultado do 1T07 e do 4T06 pelo fim do *Bill&Keep* parcial a receita de serviços apresentaria uma redução de apenas 0,7% entre os trimestres e estável entre o 1T07 com o 1T06.

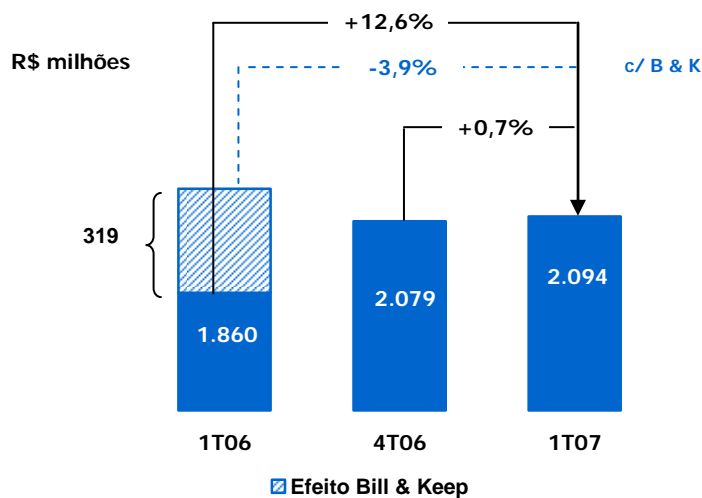
O aumento de 3,6% no item “**receita de assinatura e utilização**”, quando comparado com o 1T06, deve-se, principalmente ao aumento na receita sainte total, a qual foi impactada pelo crescimento do tráfego sainte total, pelo incentivo ao uso e promoções e especialmente pelo lançamento do Vivo Escolha em outubro. **Contribuiu também para esse crescimento o aumento no volume de recargas de 20,5% entre o 1T07 em relação ao 1T06.** Quando comparado com o 4T06, houve uma redução de 2,5% na receita de assinatura e utilização, decorrente da sazonalidade.

Crescimento da Receita de dados de 21,4% em relação ao 4T06 e de 28% em relação ao 1T06.

Nota-se um incremento da receita de WAP (acesso a *internet*) de 19,8% na comparação com o 4T06 e de 45,3% ano a ano, com potencial de crescimento em função do aumento de aparelhos habilitados para dados. A **receita de dados** acrescido dos **SVA's**, representou 8,2% da receita de serviços, 1,6 pontos percentuais maior que a do 4T06 e 0,7 ponto percentual em relação ao 1T06. Na comparação entre o 1T07 com o 4T06, apresentou um aumento de 21,4% e 28,0% quando comparado com o 1T06. Destacam-se mais de 120.000 músicas completas vendidas mensalmente; a loja de músicas digitais da Vivo é que mais vende no país; Vivo Localiza Família: mais de 10.000 clientes.


CUSTOS OPERACIONAIS - VIVO
Legislação Societária

<i>R\$ milhões</i>	1 T 07	4 T 06	Δ%	1 T 06	Δ%
Pessoal	(173,7)	(184,8)	-6,0%	(155,7)	11,6%
Custo dos serviços prestados	(716,4)	(733,2)	-2,3%	(434,0)	65,1%
Meios de conexão	(53,7)	(47,1)	14,0%	(59,4)	-9,6%
Interconexão	(365,0)	(385,5)	-5,3%	(39,9)	814,8%
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(49,3)	(52,1)	-5,4%	(49,9)	-1,2%
Fistel e outras taxas e contribuições	(126,9)	(123,6)	2,7%	(136,1)	-6,8%
Serviços de terceiros	(97,3)	(90,7)	7,3%	(93,5)	4,1%
Outros	(24,2)	(34,2)	-29,2%	(55,2)	-56,2%
Custo de mercadorias vendidas	(351,5)	(407,0)	-13,6%	(432,6)	-18,7%
Comercialização dos serviços	(619,3)	(676,3)	-8,4%	(711,3)	-12,9%
Provisão para devedores duvidosos	(107,4)	(73,0)	47,1%	(161,0)	-33,3%
Serviços de terceiros	(478,2)	(544,0)	-12,1%	(516,6)	-7,4%
Outros	(33,7)	(59,3)	-43,2%	(33,7)	0,0%
Despesas gerais e administrativas	(156,3)	(159,8)	-2,2%	(129,0)	21,2%
Outras receitas (despesas) operacionais	(76,6)	82,2	n.d.	2,7	n.d.
Total dos custos antes deprec./amort.	(2.093,8)	(2.078,9)	0,7%	(1.859,9)	12,6%
Depreciação e amortização	(571,0)	(560,1)	1,9%	(591,7)	-3,5%
Total dos custos operacionais	(2.664,8)	(2.639,0)	1,0%	(2.451,6)	8,7%

**Total dos Custos Operacionais
excluindo Depreciação e Amortização**




CUSTOS OPERACIONAIS

Rígido controle sobre os custos administráveis levando a uma estrutura mais eficiente, produtiva e competitiva.

No comparativo entre o 1T07 com 1T06, o aumento de 11,6% do Custo de Pessoal é justificado pelo reajuste proporcionado pelo Acordo Coletivo de novembro de 2006 e pelas indenizações decorrentes da adequação do quadro de pessoal.

No comparativo entre o 1T07 com o 4T06, a redução de 6,0% do Custo de Pessoal é justificada pela provisão para pagamento do Prêmio de Redução de Despesas, realizada em dezembro de 2006, e pelo fato do 4T06 concentrar os reajustes referentes a correções as provisões de férias e décimo terceiro salário.

Eliminando-se os efeitos do fim do B&K o custo dos serviços apresentaria uma redução de 9,9% em relação ao 1T06

O aumento de 65,1% no **custo dos serviços prestados** no 1T07, quando comparado com o 1T06 é devido ao incremento de 814,8% nos custos com interconexão pelo fim do *Bill&Keep* parcial. Esse incremento é parcialmente compensado pela redução nos gastos com meios de conexão, taxa Fistel e outras contribuições, além da redução em perdas com roaming. Quando comparado com o 4T06 apresenta uma redução de 2,3% pela redução dos custos com interconexão e das perdas com roaming. Normalizado pelo efeito do fim do *Bill&Keep*, o valor do 1T07 apresentaria uma redução de 0,9% em relação ao 4T06 e de 1,6% quando comparado com o 1T06.

O **custo das mercadorias vendidas** apresenta redução de 18,7% e 13,6% em relação ao 1T06 e 4T06 respectivamente, não afetando o desempenho comercial e mantendo o crescimento sustentado, a racionalização nas ativações e a melhora no mix e custo de aparelhos vendidos, resultado de melhores negociações com fornecedores e desvalorização cambial, além do lançamento dos aparelhos GSM.

No 1T07, as **despesas comerciais** decresceram 12,9% em relação ao 1T06 pela redução nos gastos com provisões para devedores duvidosos e gastos com serviços de terceiros especialmente dos gastos com comissões e marketing. Quando comparado com o 4T06 à redução de 8,4% reflete todas as ações ordenadas para o controle dos gastos, afetado por um aumento na provisão para devedores duvidosos.

Continuamos focados na redução sustentável de fraude e clonagem por meio de projetos específicos como a autenticação da rede e dos terminais, que já está presente em 100% da rede digital.

A **Provisão para Devedores Duvidosos** – PDD registrou no 1T07 o valor de R\$ 107,4 milhões, representando 2,7% da receita bruta total, uma redução de 33,3% em relação ao mesmo período do ano anterior que foi de R\$ 161,0 milhões que representava 4,5% da receita bruta. Este resultado demonstra o rígido controle realizado sobre os novos clientes e sobre a carteira em cobrança. Quando comparado com o 4T06, que teve o melhor resultado dos últimos dois anos, a PDD apresenta um aumento de 0,9 pontos percentual sobre a receita bruta total.

As **despesas gerais e administrativas** apresentaram um aumento de 21,2% no 1T07 em relação ao 1T06 devido ao aumento nos custos com serviços de terceiros, principalmente em manutenção da planta e transferência de tecnologia, parcialmente contrabalançados por redução em gastos com serviços regulares por ganhos de eficiência pela conclusão da unificação de plataformas sistêmicas (TI e SI). Quando comparada com o 4T06 apresenta uma redução de 2,2%, praticamente estável pela sazonalidade entre os períodos.



Outras Receitas / Despesas Operacionais apresentaram uma despesa de R\$ 76,6 milhões. Quando comparada com o 1T06 a variação decorre principalmente pelo aumento nas despesas referentes a provisão para contingências, pela redução da receita de multas, compensado pelo aumento nas receitas referentes a incentivos comerciais. A variação entre o 1T07 com o 4T06 é decorrente da reversão da provisão de PIS e COFINS (majoração da alíquota pela Lei 9718/98) no valor de R\$ 126 milhões, dado que houve o trânsito em julgado das ações da Telesp Celular S/A (sucetida pela Vivo S.A.) e da Telesp Celular Participações S/A (atual Vivo Participações S.A.) efetivada no 4T06.

EBITDA

Margem EBITDA de 26,6% no trimestre, evidenciando o compromisso com a melhora constante nos resultados.

O **EBITDA** (resultado antes dos juros, impostos, depreciações e amortizações) no 1T07 foi de R\$ 757,0 milhões um aumento de 5,6% em relação ao 1T06, resultando em uma Margem Ebitda de 26,6%. Normalizado pelo fim do *Bill&Keep* parcial o EBITDA seria de R\$ 745,8 milhões com uma margem de 29,7%. Esse resultado deve-se principalmente ao crescimento das receitas e ao estreito controle dos custos. Contribui também para essa evolução a queda no custo de mercadorias vendidas. Quando comparado com o 4T06 o EBITDA apresenta uma redução de 11,7% explicada pela sazonalidade.

DEPRECIÇÃO E AMORTIZAÇÃO

A rubrica **depreciação e amortização** reduziu-se em 3,5% em relação ao 1T06, principalmente pela diminuição da depreciação em equipamentos de rede e um aumento de 1,9% quando comparada com o 4T06, valores em linha com as atividades da companhia nos períodos.

RECEITAS (DESPESAS) FINANCEIRAS - VIVO

R\$ milhões	Legislação Societária				
	1 T 07	4 T 06	Δ%	1 T 06	Δ%
Receitas Financeiras	58,2	68,8	-15,4%	125,4	-53,6%
Outras receitas financeiras	58,2	68,8	-15,4%	125,4	-53,6%
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	0,0	0,0	n.d.	0,0	n.d.
Despesas Financeiras	(185,4)	(213,5)	-13,2%	(311,9)	-40,6%
Outras despesas financeiras	(109,8)	(132,0)	-16,8%	(162,5)	-32,4%
Perdas/Ganhos com derivativos	(75,6)	(81,5)	-7,2%	(149,4)	-49,4%
Variação Monetária e Cambial, líquidas	8,5	(1,9)	n.d.	0,3	n.d.
Receitas (Despesas) Financeiras Líquidas	(118,7)	(146,6)	-19,0%	(186,2)	-36,3%

Redução constante nas despesas financeiras entre os períodos.

A VIVO reduziu sua despesa financeira líquida tanto no comparativo do 1T07 com o 1T06 (redução de R\$ 67,5 milhões) como com o 4T06 (redução de R\$ 27,9 milhões). Tal redução é decorrente da queda do endividamento líquido, maior fluxo de caixa operacional e reestruturação do passivo financeiro, além da redução da taxa de juros do período (4,04% no 1T06, 3,12% no 4T06 e 3,03% no 1T07).

Prejuízo de R\$ 19,3 milhões no trimestre comparado ao prejuízo de R\$179,3 no 1T06.


EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS - VIVO

Credores (R\$ milhões)	MOEDA				
	R\$	URTJLP *	UMBND **	US\$	Yen
Instituições financeiras	1.681,6	136,0	22,8	1.343,6	852,3
Fixcel - Aquisição da TCO	20,9	-	-	-	-
Total	1.702,5	136,0	22,8	1.343,6	852,3
Taxas do câmbio utilizadas		1,962185	0,039473	2,0504	0,017397
Cronograma de pagamento - Longo Prazo					
2008	521,2	14,3	2,4	493,0	568,8
após 2008	1.118,5	47,5	8,2	-	-
Total	1.639,7	61,8	10,6	493,0	568,8

ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO - VIVO

	31/mar/07	31/dez/06	31/mar/06
Curto Prazo	1.283,4	1.590,3	2.193,7
Longo Prazo	2.773,8	2.910,1	3.288,9
Total do endividamento	4.057,2	4.500,4	5.482,6
Caixa e Aplicações	(1.241,6)	(1.447,6)	(1.659,8)
Derivativos	489,5	500,5	641,6
Dívida Líquida	3.305,1	3.553,3	4.464,4

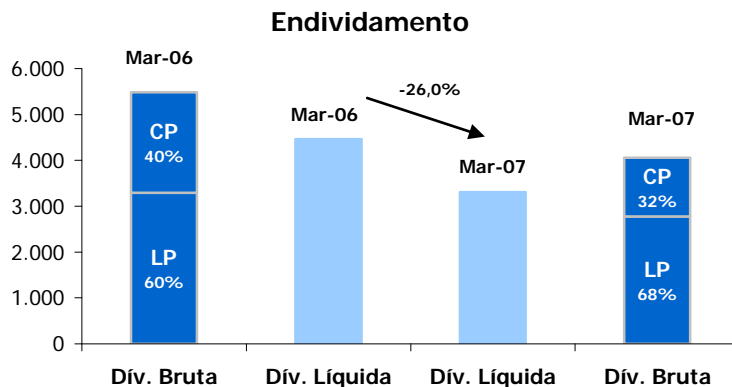
(*) Unidade de Referência da Taxa de Juros de Longo Prazo do BNDES.

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

Redução no endividamento líquido em 26,0% confirmação do Rating S&P e melhora na perspectiva de "negativa" para "estável".

Em 31 de março de 2007, a dívida com empréstimos e financiamentos da VIVO somava R\$ 4.057,2 milhões (R\$ 4.500,4 milhões em 31 de dezembro de 2006) sendo 55% 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\$ 1.241,6 milhões) e pelos ativos e passivos de derivativos (R\$ 489,5 milhões a pagar), resultando numa dívida líquida de R\$ 3.305,1 milhões, redução de 7% comparada com dezembro de 2006.

A redução de 26,0% na dívida bruta correspondente a R\$ 1.425,4 milhões em relação ao 1T06 é decorrente da flexibilidade e racionalidade financeira, proporcionada pela simplificação societária que possibilitou o pré-pagamento de dívidas contratadas através da utilização do caixa das empresas que possuíam maior liquidez.





Alongamento do perfil do endividamento e Liquidez de curto prazo.

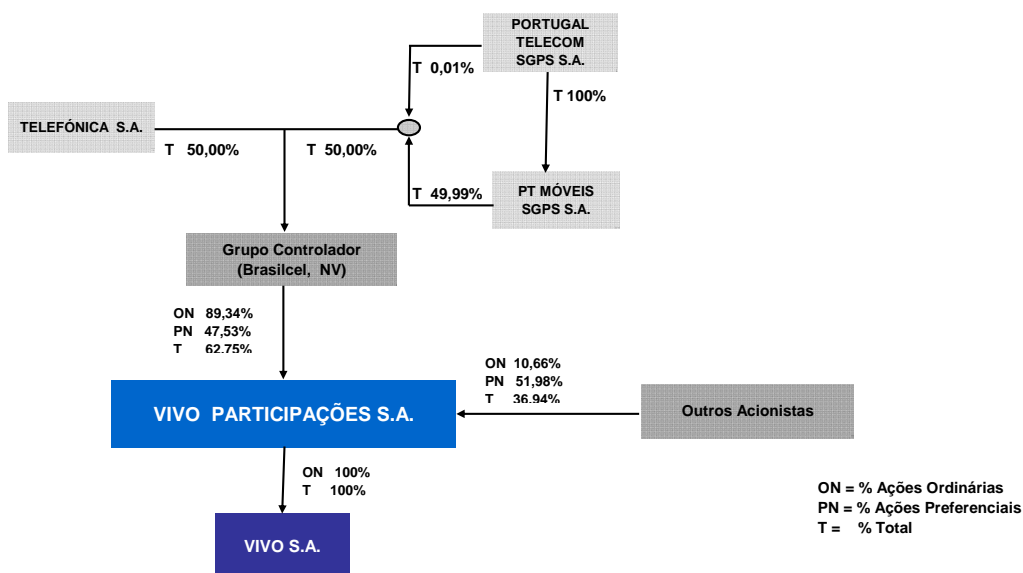
A redução do endividamento líquido na VIVO no 1T07 referente ao 4T06 deve-se, principalmente, ao fato do custo de carregamento da dívida ter sido mais do que compensado pelo maior fluxo de caixa operacional. Além disso, a TFF (Taxa Fistel) paga todo ano no mês de março foi paga no primeiro dia útil de abril. Parte da dívida de curto prazo foi convertida em longo prazo, representando 32% da dívida bruta.

Mercado de Capitais

Em Assembléia Geral Ordinária, realizada no dia 15 de março de 2007, foi aprovado a distribuição de dividendos no montante de R\$ 16,8 milhões, cabendo a cada ação preferencial o valor de R\$ 0,018416532, cujo pagamento será efetuado até o dia 21 de dezembro de 2007.

As ações da Vivo Participações foram negociadas em 100% dos pregões realizados neste trimestre na Bolsa de Valores de São Paulo, tendo as ações ordinárias uma valorização de 6,8% enquanto as preferenciais experimentaram uma redução de 18,1%, desvalorização esta já revertida.

Estrutura Acionária e Composição do Capital Social



COMPOSIÇÃO DO CAPITAL SOCIAL DA VIVO PARTICIPAÇÕES S.A. EM 31/03/2007						
ACIONISTAS	Ordinárias		Preferenciais		TOTAL	
Portelcom Participações S.A.	67.349.733	12,8%	1.843	0,0%	67.351.576	4,7%
BRASILCEL, N.V.	222.877.507	42,5%	364.350.055	39,7%	587.227.562	40,7%
SUDESTECCEL Participações LTDA	88.255.178	16,8%	1.224.498	0,1%	89.479.676	6,2%
AVISTA Participações LTDA	9.630.458	1,8%	46.613.811	5,1%	56.244.269	3,9%
TBS Celular Participações LTDA	68.818.554	13,1%	1.165.797	0,1%	69.984.351	4,9%
TAGILO Participações LTDA	12.061.046	2,3%	22.625.728	2,5%	34.686.774	2,4%
Sub Total Controlador	468.992.476	89,3%	435.981.732	47,5%	904.974.208	62,8%
Ações em Tesouraria	0	0,0%	4.494.900	0,5%	4.494.900	0,3%
Outros acionistas	55.939.189	10,7%	476.709.448	52,0%	532.648.637	36,9%
TOTAL	524.931.665	100,0%	917.186.080	100,0%	1.442.117.745	100,0%



Programa de melhoria de qualidade e cobertura

A VIVO continua expandindo significativamente a sua cobertura, aumentando a quantidade de municípios atendidos, além de ampliar e otimizar a cobertura 1xRTT e instalar a nova rede GSM/EDGE escalável ao W-CDMA. Simultaneamente ao crescimento da cobertura, ampliou-se a rede de transmissão própria. Os Centros de Operação da Rede, localizados em Brasília e São Paulo, que monitoram os elementos de Rede, detectam prontamente eventuais anormalidades ocorridas, garantindo a sua rápida solução. A qualidade na prestação de serviços, cobertura e ligação é o nosso foco.

Cobertura Nacional, a meta a ser atingida

O encerramento das contribuições à Consulta Pública do Edital de Licitação das frequências de 1,9 GHz, em 16 de abril de 2007, deixa a Vivo mais próxima de atingir um de seus importantes objetivos: a operação nacional, chegando a Minas Gerais e Estados do Nordeste onde ainda não atua. Para os clientes da rede GSM/EDGE, já é possível obter serviços digitais em todo território nacional.

Área de atuação

A Vivo Participações através de sua subsidiária integral Vivo S/A, a maior operadora do Brasil, 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 2.000 municípios possuem cobertura 1xRTT, dentre estes 27 com o serviço EV-DO. A rede GSM/EDGE já está presente em 86% dos municípios cobertos com a tecnologia CDMA no final do 1T07. Alguns Estados como São Paulo, Rio de Janeiro e Espírito Santo já contam com atendimento da Vivo em 100% dos municípios.

Principais Premiações, Reconhecimento e Eventos

- O **16º Festival de Teatro de Curitiba** cuja estréia aconteceu no dia 22 de março, com duração de 10 dias, transforma a capital paranaense em um grande palco. O maior evento de artes cênicas brasileiras tem o apoio da **Vivo**, pelo quarto ano consecutivo.
- O **Vivo Moblog** é um serviço em que o usuário pode criar sua página pessoal publicar fotos e textos diretamente do celular ou da internet, podendo armazenar e compartilhar as fotos tiradas pelo celular com muita praticidade e segurança. Hoje o **Vivo Moblog** já ultrapassa a marca de **200 mil usuários**.
- A Vivo patrocinou pela terceira vez o Festival de Verão de Salvador e marcou presença no evento por meio de grandes painéis, placas, ícones infláveis e outras ferramentas de divulgação, além de ter destaque em toda a propaganda oficial do festival. O Instituto Vivo também esteve presente no Festival no espaço chamado de Feira Cidadã, montado para as empresas divulgarem suas ações na área de responsabilidade social.

vivo MOBLOG
A Comunidade que não pára de crescer



**Responsabilidade Social**

A Vivo comprometida com a qualidade do relacionamento com seus diferentes públicos, desenvolve diversas ações com o foco na inclusão social das pessoas com deficiência. Para isso, a operadora criou o Programa de Soluções Inclusivas.

O Programa, que tem como objetivo estimular todas as áreas da empresa em prol dos deficientes, já desenvolve algumas ações, como a capacitação de consultores de lojas próprias de São Paulo, para os atendimentos especializados para o cliente deficiente auditivo por meio da Linguagem Brasileira de Sinais (LIBRAS) e o TDD, equipamento que permite a comunicação entre o deficiente auditivo e o atendente, está instalado em locais de grande circulação.

Outra ação, pioneira no ramo de telefonia móvel, foi a entrega dos Códigos de Defesa do Consumidor em Braille e áudio livros para os Tribunais de Justiça, Coordenações dos Juizados Especiais e Órgãos de Defesa do Consumidor das principais cidades do país.

Além disso, a Vivo por meio do Instituto Vivo e o programa Vivo Voluntário, ambos voltados para a causa do jovem deficiente visual, capacita seus colaboradores para atuarem nestas ações.

Talentos

Com um time de profissionais cada vez mais preparados, motivados e engajados nos objetivos da empresa, por meio de processos de comunicação intensa e direta, a Vivo é referência quando falamos na satisfação dos clientes, na qualidade dos serviços e no atendimento, cujos resultados dependem, fundamentalmente, de pessoas.

**Responsabilidade Ambiental**

- A VIVO patrocinou o I Fórum Integrando Meio Ambiente à Vida, realizado pelo Instituto AME, com a verba da venda das baterias de sites, com o objetivo de promover a responsabilidade ambiental. O evento, que ocorreu no dia 17 de março na Assembléia Legislativa do RS, destinou-se aos educadores de toda a rede escolar, técnicos, universitários e demais pessoas interessadas e contou com a presença da Sra. Vera Callegaro (Secretária Estadual de Meio Ambiente do RS) e do Sr. Beto Moesch (Secretário de Meio Ambiente de Porto Alegre) e de mais de 600 pessoas. A Vivo também teve um estande exclusivo onde expôs o projeto “Transformando com Arte a Vida”, que contribui para o desenvolvimento sócio-educativo e artístico de crianças carentes, por meio de oficinas de educação ambiental.
- A II Miniconferência de Biodiversidade, na Faculdade Bagozzi em Curitiba (PR), sob coordenação da Secretaria Municipal de Educação de Curitiba (PR), também teve a participação da VIVO por meio da Divisão de Gestão de Meio Ambiente com a oficina de capacitação para professores e alunos: “Ecossistemas Florestais Paranaenses”. O evento reuniu 170 escolas, cerca de 500 participantes.
- A Vivo realizou campanhas internas nos prédios da Vivo-RJ, SP e DF para divulgação do projeto de reciclagem de aparelhos, baterias e acessórios nas lojas com o slogan: “Seu celular sem utilidade pode ligar o mundo a um futuro melhor”. Nos prédios da Berrini-SP e Barra da Tijuca-RJ foram dispostas urnas para coleta dos materiais e foram arrecadados 649 aparelhos, 305 baterias e 341 acessórios. Em Brasília foram distribuídos brindes para divulgação do projeto.
- Além das diversas ações e campanhas, a Vivo tem um projeto contínuo que é o Colorindo o Ambiente Vivo, que trata da implantação da coleta seletiva dos recicláveis para proporcionar a destinação correta de resíduos recicláveis (papel, plástico, metal e vidro) e dos perigosos (baterias, lâmpadas fluorescentes, lixo hospitalar e aparelhos eletro-eletrônicos).


BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO DA VIVO

R\$ milhões

	<u>31/mar/07</u>	<u>31/dez/06</u>
ATIVO		
Circulante	5.586,9	5.672,4
Caixa e Bancos	21,8	82,9
Aplicações	1.220,0	1.364,7
Contas a receber, líquida	1.874,5	1.961,3
Estoques	262,5	282,0
Adiantamento a fornecedores	20,0	13,1
Tributos diferidos e a recuperar	1.613,4	1.662,7
Operações com derivativos	2,2	1,3
Despesas antecipadas	457,4	181,9
Outros ativos	115,1	122,5
Não Circulante	11.473,2	11.869,6
Realizável a Longo Prazo:		
Tributos diferidos e a recuperar	2.551,0	2.624,9
Operações com derivativos	0,3	0,1
Despesas antecipadas	26,8	21,3
Outros ativos	30,9	21,6
Investimentos	901,2	979,2
Imobilizado, líquido	6.229,8	6.445,5
Intangível, líquido	1.610,7	1.642,7
Diferido, líquido	122,5	134,3
Total do Ativo	17.060,1	17.542,0
PASSIVO		
Circulante	5.264,0	5.699,9
Pessoal, encargos e benefícios	143,1	156,6
Fornecedores e contas a pagar	2.601,1	2.627,0
Impostos, taxas e contribuições	466,3	453,7
Empréstimos e financiamento	1.283,4	1.590,3
Juros sobre o capital próprio e dividendos	51,4	51,7
Provisão para contingências	75,3	61,9
Operações com derivativos	299,0	372,2
Outras obrigações	344,4	386,5
Não Circulante	3.440,7	3.469,9
Exigível a longo prazo:		
Impostos, taxas e contribuições	215,3	212,5
Empréstimos e financiamento	2.773,9	2.910,0
Provisão para contingências	122,5	84,7
Operações com derivativos	193,0	129,7
Outras obrigações	136,0	133,0
Patrimônio Líquido	8.355,0	8.371,8
Recursos Capitalizáveis	0,4	0,4
Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	17.060,1	17.542,0


DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO CONSOLIDADO - VIVO

Legislação Societária					
<i>R\$ milhões</i>	1 T 07	4 T 06	Δ%	1 T 06	Δ%
Receita Bruta	3.964,3	4.111,4	-3,6%	3.617,0	9,6%
Receita de serviços	3.419,1	3.470,6	-1,5%	3.016,8	13,3%
Deduções - Impostos e outros	(809,8)	(823,9)	-1,7%	(755,1)	7,2%
Receita de aparelhos	545,2	640,8	-14,9%	600,2	-9,2%
Deduções - Impostos e outros	(303,7)	(351,0)	-13,5%	(284,9)	6,6%
Receita Líquida	2.850,8	2.936,5	-2,9%	2.577,0	10,6%
Receita de serviços	2.609,3	2.646,7	-1,4%	2.261,7	15,4%
Assinatura e Utilização	1.231,8	1.263,2	-2,5%	1.188,9	3,6%
Uso de rede	1.184,6	1.225,6	-3,3%	930,0	27,4%
Outros serviços	192,9	157,9	22,2%	142,8	35,1%
Receita de aparelhos	241,5	289,8	-16,7%	315,3	-23,4%
Custos Operacionais	(2.093,8)	(2.078,9)	0,7%	(1.859,9)	12,6%
Pessoal	(173,7)	(184,8)	-6,0%	(155,7)	11,6%
Custo dos serviços prestados	(716,4)	(733,2)	-2,3%	(434,0)	65,1%
Meios de conexão	(53,7)	(47,1)	14,0%	(59,4)	-9,6%
Interconexão	(365,0)	(385,5)	-5,3%	(39,9)	814,8%
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(49,3)	(52,1)	-5,4%	(49,9)	-1,2%
Fistel e outras taxas e contribuições	(126,9)	(123,6)	2,7%	(136,1)	-6,8%
Serviços de terceiros	(97,3)	(90,7)	7,3%	(93,5)	4,1%
Outros	(24,2)	(34,2)	-29,2%	(55,2)	-56,2%
Custo das Mercadorias Vendidas	(351,5)	(407,0)	-13,6%	(432,6)	-18,7%
Despesas de Comercialização dos Serviços	(619,3)	(676,3)	-8,4%	(711,3)	-12,9%
Provisão para devedores duvidosos	(107,4)	(73,0)	47,1%	(161,0)	-33,3%
Serviços de terceiros	(478,2)	(544,0)	-12,1%	(516,6)	-7,4%
Outros	(33,7)	(59,3)	-43,2%	(33,7)	0,0%
Despesas Gerais e Administrativas	(156,3)	(159,8)	-2,2%	(129,0)	21,2%
Outras receitas (despesas) operacionais	(76,6)	82,2	n.d.	2,7	n.d.
EBITDA	757,0	857,6	-11,7%	717,1	5,6%
Margem EBITDA %	26,6%	29,2%	-2,6 p.p.	27,8%	-1,3 p.p.
Depreciação e Amortizações	(571,0)	(560,1)	1,9%	(591,7)	-3,5%
EBIT	186,0	297,5	-37,5%	125,4	48,3%
Resultado financeiro líquido	(118,7)	(146,6)	-19,0%	(186,2)	-36,3%
Receitas Financeiras	58,2	68,8	-15,4%	125,4	-53,6%
Outras receitas financeiras	58,2	68,8	-15,4%	125,4	-53,6%
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	0,0	0,0	n.d.	0,0	n.d.
Despesas Financeiras	(185,4)	(213,5)	-13,2%	(311,9)	-40,6%
Outras despesas financeiras	(109,8)	(132,0)	-16,8%	(162,5)	-32,4%
Perdas/Ganhos com derivativos	(75,6)	(81,5)	-7,2%	(149,4)	-49,4%
Varição Monetária e Cambial, líquidas	8,5	(1,9)	n.d.	0,3	n.d.
Receitas/despesas não operacionais	(0,9)	(278,2)	n.d.	(4,3)	-79,1%
Impostos	(85,7)	1.012,9	n.d.	(106,2)	-19,3%
Participação dos minoritários	0,0	0,0	n.d.	(8,0)	-100,0%
Resultado do Período / Exercício	(19,3)	885,6	n.d.	(179,3)	-89,2%

**TELECONFERÊNCIA – 1T07****Em Português**

Data: 09 de maio de 2007 (quarta-feira)

Horário: 09:00 (horário de São Paulo) e 08:00 (horário de Nova Iorque)

Número de Telefone: **(11) 2101-4848**

Código da Teleconferência: **VIVO**

Webcast: www.vivo.com.br/ri

O replay da teleconferência pode ser acessado pelo telefone (11) 2101-4848 código: VIVO ou em nosso site.

TELECONFERÊNCIA – 1T07**Em Inglês**

Data: 09 de maio de 2007 (quarta-feira)

Horário: 11:30 (horário de São Paulo) e 10:30 (horário de Nova Iorque)

Número de Telefone: **(+1 973) 935-8893**

Código da Teleconferência: **VIVO** ou 8718334

Webcast: www.vivo.com.br/ir

O replay da teleconferência pode ser acessado pelo telefone (+1 973) 341-3080 código: 8718334 ou em nosso site.

VIVO – Relações com Investidores

Ernesto Gardelliano
Carlos Raimar Schoeninger

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

Telefone: +55 11 7420-1172

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 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 +/- circulante.
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.
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.
Cientes – 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 = nº de baixas do período/ ((clientes do início do período + clientes ao final do período)/2)
Market share: participação do mercado estimado = nº de clientes da Companhia / nº 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 = nº de clientes da Companhia + nº 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.