



VOCÊ EM PRIMEIRO LUGAR

VIVO PARTICIPAÇÕES S.A.

RESULTADOS CONSOLIDADOS SEGUNDO TRIMESTRE DE 2006

21 de JULHO de 2006 – VIVO Participações S.A. (VIVO) anuncia hoje seus resultados consolidados do segundo trimestre de 2006 (2T06). As informações operacionais e financeiras da Companhia, exceto quando indicado de outra forma, são apresentadas em reais, conforme a legislação societária.

DESTAQUES ESTRATÉGICOS

- A VIVO continua trabalhando para promover o desenvolvimento de suas operações em um ambiente fortemente competitivo;
- O lançamento do *Overlay* GSM aumentará a competitividade da VIVO, permitindo atender ainda melhor a seus clientes por meio de um leque de ofertas comerciais diferenciadas;
- O *Overlay* de GSM será viabilizado por meio de um CapEx reduzido e com economia no preço dos aparelhos;
- Continuidade dos projetos de unificação das plataformas sistêmicas de 6 para 1, em fase adiantada, com 78% de clientes nos sistemas únicos;
- Combate sustentável a clonagem e fraude com autenticação de redes e da base de clientes pré e pós pago, apresentando uma redução de 85% no número de casos de clonagem e implantação nacional de um novo sistema de análise de créditos; e
- Reorganização societária com simplificação de estrutura, controle de custos e transparência, sendo que a primeira fase já foi concluída, permitindo a redução da dívida bruta e a despesa financeira, e a segunda fase em andamento, em aprovação pela ANATEL;

Considerações Iniciais



VIVO3 (ON)
VIVO4 (PN)



VIV (ADR)

- A **receita líquida total** cresceu 0,8% no trimestre. Quando comparado com o mesmo período do ano anterior apresentou uma queda pela continuidade de redução do tráfego entrante, provocada pelo deslocamento do tráfego fixo-móvel para móvel-móvel. Contribui também para este comportamento o tráfego bonificado e o “right planning”.
- A VIVO mantém rígido controle sobre os **custos administráveis**, como pessoal, aluguéis, serviços de terceiros, despesas gerais e administrativas e também em itens como SAC, mercadorias vendidas e de interconexão.
- O endividamento total reduziu-se em 14,5% e a dívida líquida diminuiu em 2,9%, fruto do maior fluxo líquido de caixa e reestruturação das dívidas. Fato este já é benefício da primeira fase da reorganização societária realizada em fevereiro de 2006.
- A VIVO é líder no cumprimento das metas de qualidade da ANATEL, atingindo 98,0% das metas estabelecidas.
- A provisão para devedores duvidosos foi impactada, principalmente pela migração de clientes para novas plataformas sistêmicas e pelo aumento da inadimplência na economia como um todo.

Base para apresentação dos resultados

Os valores referentes ao 2T05 foram elaborados de forma combinada para fins de comparabilidade com o 2T06. Algumas das informações divulgadas, relativas ao 1T06 e 2T05, foram reclassificadas, quando aplicável. Os totais estão sujeitos a diferenças, devido a arredondamento.

DESTAQUES

| R\$ milhões | 2 T 06 | 1 T 06 | Δ% | 2 T 05 | Δ% | Acumulado em: | | |
|--|------------------|------------------|---------------|------------------|---------------|------------------|------------------|---------------|
| | | | | | | 2006 | 2005 | Δ% |
| Receita Operacional Líquida | 2.598,3 | 2.577,0 | 0,8% | 2.879,3 | -9,8% | 5.175,3 | 5.456,6 | -5,2% |
| Receita líquida dos serviços | 2.184,1 | 2.261,7 | -3,4% | 2.360,0 | -7,5% | 4.445,8 | 4.669,2 | -4,8% |
| Receita líquida de vendas de mercadorias | 414,2 | 315,3 | 31,4% | 519,3 | -20,2% | 2.348,1 | 2.294,7 | 2,3% |
| Total dos Custos Operacionais | (2.292,0) | (1.859,9) | 23,2% | (2.280,0) | 0,5% | (4.151,9) | (3.879,6) | 7,0% |
| EBITDA | 306,3 | 717,1 | -57,3% | 599,3 | -48,9% | 1.023,4 | 1.577,0 | -35,1% |
| Margem EBITDA (%) | 11,8% | 27,8% | -16,0 p.p. | 20,8% | -9,0 p.p. | 19,8% | 28,9% | -9,1 p.p. |
| Depreciação e Amortização | (606,2) | (591,6) | 2,5% | (536,8) | 12,9% | (1.197,8) | (1.068,2) | 12,1% |
| EBIT | (299,9) | 125,5 | n.d. | 62,5 | n.d. | (174,4) | 508,8 | n.d. |
| Prejuízo do Período / Exercício | (493,1) | (179,3) | 175,0% | (252,7) | 95,1% | (672,4) | (210,6) | 219,3% |
| Investimentos | 335,7 | 281,3 | 19,3% | 419,0 | -19,9% | 617,0 | 954,2 | -35,3% |
| Investimento como % da receita líquida | 12,9% | 10,9% | 2,0 p.p. | 14,6% | -1,7 p.p. | 11,9% | 17,5% | -5,6 p.p. |
| Fluxo de Caixa Operacional | (29,4) | 435,8 | n.d. | 180,3 | n.d. | 406,4 | 622,8 | -34,7% |
| Clientes (Mil) | 28.525 | 30.138 | -5,4% | 28.446 | 0,3% | 28.525 | 28.446 | 0,3% |
| Adições Líquidas | (1.613) | 333 | n.d. | 1.488 | n.d. | (1.280) | 1.904 | n.d. |

Investimentos (CAPEX)
Manutenção da qualidade e expansão da cobertura

Os investimentos realizados no 2T06 foram de R\$ 335,7 milhões. Os investimentos destinam-se principalmente aos seguintes itens: (i) avanço na consolidação e racionalização dos sistemas de informações, especialmente os de *billing*, *customer care*, plataformas de pré pago e sistemas de gestão; (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

Fluxo de caixa operacional positivo de R\$ 406,4 milhões no acumulado do ano.

CAPEX - VIVO

| R\$ milhões | 2 T 06 | 1 T 06 | 2 T 05 | Acumulado em: | |
|--------------------------------------|--------------|--------------|--------------|---------------|--------------|
| | | | | 2006 | 2005 |
| Rede | 139,5 | 92,1 | 249,1 | 231,6 | 633,8 |
| Tecnologia/Sist. Informação | 87,6 | 85,9 | 53,7 | 173,5 | 120,3 |
| Outros | 108,6 | 103,3 | 116,2 | 211,9 | 200,1 |
| Total | 335,7 | 281,3 | 419,0 | 617,0 | 954,2 |
| Percentual da Receita Líquida | 12,9% | 10,9% | 14,6% | 11,9% | 17,5% |



DESEMPENHO OPERACIONAL CONSOLIDADO - VIVO

| | 2T06 | 1 T 06 | Δ% | 2T05 | Δ% |
|---|----------------|---------------|--------------------|---------------|--------------------|
| Total de assinantes (mil) | 28.525 | 30.138 | -5,4% | 28.446 | 0,3% |
| Pós Pago | 5.268 | 5.761 | -8,6% | 5.511 | -4,4% |
| Pré Pago | 23.257 | 24.377 | -4,6% | 22.935 | 1,4% |
| Market Share | 40,6% | 43,5% | -2,9 p.p. | 47,4% | -6,8 p.p. |
| Adições líquidas (mil) | (1.613) | 333 | n.d. | 1.487 | n.d. |
| Pós Pago | (492) | 17 | n.d. | 203 | n.d. |
| Pré Pago | (1.121) | 316 | n.d. | 1.285 | n.d. |
| Market Share de adições líquidas | -185,6% | 16,0% | -201,6 p.p. | 27,4% | -213,0 p.p. |
| Penetração do mercado | 52,9% | 50,9% | 2,0 p.p. | 44,6% | 8,3 p.p. |
| SAC (R\$) | 128 | 125 | 2,4% | 171 | -25,1% |
| Churn mensal | 4,6% | 1,8% | 2,8 p.p. | 1,7% | 2,9 p.p. |
| ARPU (em R\$/mês) | 24,1 | 25,4 | -5,1% | 28,6 | -15,7% |
| Pós Pago | 70,9 | 74,7 | -5,1% | 78,0 | -9,1% |
| Pré Pago | 12,8 | 12,9 | -0,8% | 15,5 | -17,4% |
| MOU Total (minutos) | 66 | 68 | -2,9% | 79 | -16,5% |
| Pós Pago | 200 | 199 | 0,5% | 209 | -4,3% |
| Pré Pago | 34 | 35 | -2,9% | 46 | -26,1% |
| Empregados | 5.769 | 6.069 | -4,9% | 6.172 | -6,5% |

DESTAQUES OPERACIONAIS
Base de Clientes

- A base de 28.525 mil clientes já reflete o ajuste realizado no trimestre. Seguindo-se a implantação final do projeto de solução unificada de TI nas regionais, a VIVO decidiu realizar uma redução na base de clientes, através da eliminação de clientes que permaneceram inativos, mesmo depois de tentativas de reativação. Alguns desses clientes estavam inativos por fraudes e outros acumulavam débitos para com a companhia. Soma-se a isto o fato de que, a implantação dos sistemas para o controle de fraudes e clonagem também resultaram em algumas perdas. Apesar de o ajuste ter sido efetivado neste trimestre, estes clientes já se encontravam inativos nos meses anteriores, sem apresentar atualmente um efeito negativo para a Receita, embora tragam impactos sobre o ARPU e o MOU. A baixa de inativos foi de 1.823 mil clientes.
- O market share negativo de adições líquidas no 2T06 está afetado pelos fatores acima mencionados e pela acirrada concorrência no período. Em relação ao market share total em sua área de atuação, a VIVO continua apresentando liderança no mercado.



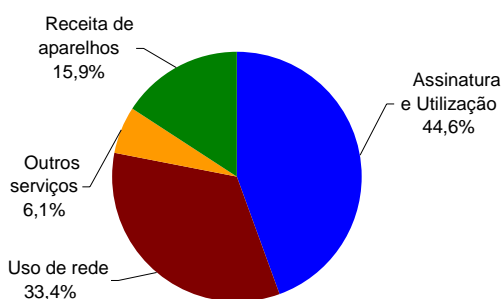
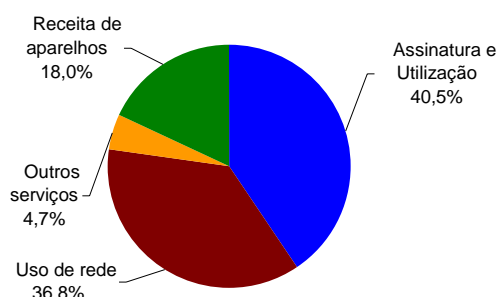
Redução no SAC por menores custos de captação

- A redução de 25,1% no **SAC** em relação ao 2T05 se deve a menores gastos com subsídios de captação mais especificamente no segmento pré pago e despesas com publicidade. Vale lembrar que a valorização do Real entre o 2T06 e o 2T05 de 4,2% também contribuiu para essa redução, bem como a redução no custo de aparelhos e mudança no mix de ativações. Quando comparado com o 1T06 o aumento de 2,4% ocorreu em função de maiores gastos com subsidio pelas campanhas no período (Dia das Mães e Dia dos Namorados), além do aumento nas despesas com publicidade. Os custos de fidelização são consequência de um cenário de manutenção da pressão competitiva.
- **Churn** de 4,6% no trimestre devido a ajustes na base de clientes na seqüência do processo de integração das plataformas e sistemas. Soma-se também, a agressiva concorrência especialmente registrada no segmento de valor.
- O **ARPU Blended** no valor de R\$ 24,1 apresentou uma redução de 15,7% e 5,1% em relação ao 2T05 e 1T06, respectivamente, pelo deslocamento de trafego fixo-móvel, para móvel-móvel. Contribuíram também para essa redução, as promoções de minutos iniciadas no final de março e mantidas neste trimestre, redução parcialmente compensada em relação ao 1T06 pelo aumento no ARPU sainte no segmento pré pago.
- O **MOU pós pago** apresentou uma elevação de 0,5% em relação ao trimestre anterior, refletindo o aumento do MOU sainte neste segmento em função das promoções. O **MOU Blended** decresceu 2,9% frente ao 1T06, apesar do aumento registrado no trafego sainte. Em relação ao 2T05 o **MOU Blended** foi 16,5% menor decorrente, em parte, das promoções para aquisição e fidelização.



RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA - VIVO

| R\$ milhões | Legislação Societária | | | | | | Acumulado em: | | |
|--|-------------------------|----------------|--------------|----------------|--------------|----------------|----------------|--------------|------|
| | 2 T 06 | 1 T 06 | Δ% | 2 T 05 | Δ% | 2006 | 2005 | Δ% | |
| | Assinatura e Utilização | 1.159,2 | 1.188,9 | -2,5% | 1.164,9 | -0,5% | 2.348,1 | 2.294,7 | 2,3% |
| Uso de rede | 867,8 | 930,0 | -6,7% | 1.058,6 | -18,0% | 1.797,8 | 2.111,8 | -14,9% | |
| Outros serviços | 157,1 | 142,8 | 10,0% | 136,5 | 15,1% | 299,9 | 262,7 | 14,2% | |
| Receita de serviços de telecom. | 2.184,1 | 2.261,7 | -3,4% | 2.360,0 | -7,5% | 4.445,8 | 4.669,2 | -4,8% | |
| Venda de aparelhos celulares | 414,2 | 315,3 | 31,4% | 519,3 | -20,2% | 729,5 | 787,4 | -7,4% | |
| Receita líquida total | 2.598,3 | 2.577,0 | 0,8% | 2.879,3 | -9,8% | 5.175,3 | 5.456,6 | -5,2% | |

Composição Receitas Operacionais 2T06

Composição Receitas Operacionais 2T05

Receita Operacional
Aumento da Receita de Assinatura e Utilização de 2,3% no acumulado do ano

Aumento na **receita líquida total** de 0,8% em relação ao 1T06 decorrente do aumento nas receitas de venda de aparelhos em razão da sazonalidade entre os períodos, alcançando R\$ 2.598,3 milhões no trimestre. Em relação ao 2T05, apresentou uma redução de 9,8% em função da venda de um número menor de aparelhos e da queda da receita de uso de rede, parcialmente compensada pelo aumento na receita de dados, mesmo considerando os efeitos dos planos de adequação de perfil.

Redução de 0,5% no item “**receita de assinatura e utilização**”, quando comparado com o 2T05, principalmente pela redução na receita entrante total. Esta redução deve-se a queda no tráfego entrante, em função do deslocamento de tráfego fixo-móvel, para móvel-móvel, com conseqüente queda na receita de interconexão e *roaming*, além de ações empreendidas por algumas operadoras para bloquear o uso de nossa rede TDMA pelos seus clientes. Afetou também, as campanhas de minutos grátis (tráfego bonificado) e o “right planning”.

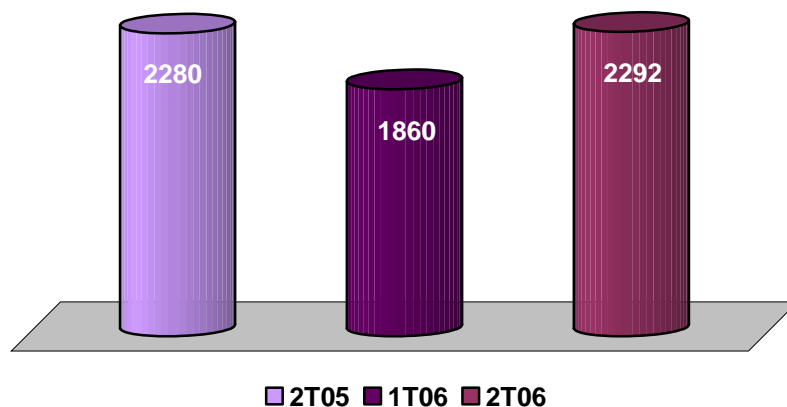
Crescimento da Receita de dados

A **receita de dados** apresentou um aumento de 14,2% na comparação entre o 2T06 com o 2T05, representando 7,7% da receita líquida de serviços no 2T06 (6,1% no 2T05). Este consistente incremento é função dos esforços da empresa no desenvolvimento de produtos e serviços com uso da sua tecnologia e da comunicação e informação aos usuários, refletindo na popularização do acesso e uso das ferramentas como o *Access Card* (ZAP) para conexão de alta velocidade a Internet pelo *Notebook*, além do aumento da base habilitada com potencial de crescimento. No 2T06, o SMS representou 65% da receita de dados. Nota-se um incremento da receita de WAP de 17% na comparação ano a ano, com potencial de crescimento em função do aumento de aparelhos habilitados.



CUSTOS OPERACIONAIS - VIVO
Legislação Societária

| R\$ milhões | 2 T 06 | 1 T 06 | Δ% | 2 T 05 | Δ% | Acumulado em: | | |
|--|------------------|------------------|--------------|------------------|---------------|------------------|------------------|---------------|
| | | | | | | 2006 | 2005 | Δ% |
| Pessoal | (155,3) | (155,7) | -0,3% | (151,5) | 2,5% | (311,0) | (304,2) | 2,2% |
| Custo dos serviços prestados | (418,2) | (434,0) | -3,6% | (381,6) | 9,6% | (852,2) | (757,8) | 12,5% |
| Meios de conexão | (57,0) | (59,4) | -4,0% | (58,0) | -1,7% | (116,4) | (138,5) | -16,0% |
| Interconexão | (37,1) | (39,9) | -7,0% | (70,0) | -47,0% | (77,0) | (129,7) | -40,6% |
| Aluguéis/Seguros/Condomínios | (51,7) | (49,9) | 3,6% | (44,3) | 16,7% | (101,6) | (84,8) | 19,8% |
| Fistel e outras taxas e contribuições | (132,1) | (136,1) | -2,9% | (124,5) | 6,1% | (268,2) | (245,8) | 9,1% |
| Serviços de terceiros | (89,4) | (93,5) | -4,4% | (81,2) | 10,1% | (182,9) | (153,2) | 19,4% |
| Outros | (50,9) | (55,2) | -7,8% | (3,6) | n.d. | (106,1) | (5,8) | n.d. |
| Custo de mercadorias vendidas | (546,8) | (432,6) | 26,4% | (829,8) | -34,1% | (979,4) | (1.241,7) | -21,1% |
| Comercialização dos serviços | (1.002,4) | (711,3) | 40,9% | (809,3) | 23,9% | (1.713,7) | (1.373,0) | 24,8% |
| Provisão para devedores duvidosos | (338,7) | (161,0) | 110,4% | (136,6) | 148,0% | (499,7) | (225,0) | 122,1% |
| Serviços de terceiros | (622,8) | (516,6) | 20,6% | (656,5) | -5,1% | (1.139,4) | (1.093,3) | 4,2% |
| Outros | (40,9) | (33,7) | 21,4% | (16,2) | 152,5% | (74,6) | (54,7) | 36,4% |
| Despesas gerais e administrativas | (145,5) | (129,0) | 12,8% | (126,6) | 14,9% | (274,5) | (248,2) | 10,6% |
| Outras receitas (despesas) operacionais | (23,8) | 2,7 | n.d. | 18,8 | n.d. | (21,1) | 45,3 | n.d. |
| Total dos custos antes deprec./amort. | (2.292,0) | (1.859,9) | 23,2% | (2.280,0) | 0,5% | (4.151,9) | (3.879,6) | 7,0% |
| Depreciação e amortização | (606,2) | (591,6) | 2,5% | (536,8) | 12,9% | (1.197,8) | (1.068,2) | 12,1% |
| Total dos custos operacionais | (2.898,2) | (2.451,5) | 18,2% | (2.816,8) | 2,9% | (5.349,7) | (4.947,8) | 8,1% |

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

Custos Operacionais:
Custos crescem com a atividade competitiva

Os gastos com pessoal no comparativo entre o 2T06 com o 2T05, apresentou um aumento de 2,5% e deve-se, principalmente, ao acordo coletivo de novembro de 2005 atenuado pela adequação do quadro de pessoal em função da racionalização das estruturas organizacionais e padronização de processos ocorrida ao longo de 2005. Em relação ao trimestre anterior, os gastos com pessoal permaneceram constantes.



Aumento de 9,6% no **custo dos serviços prestados** no 2T06, quando comparado com o 2T05, devido ao registro de provisões relacionadas ao processo de *cobilling* que é resultado das negociações com outras operadoras, decorrentes de inadimplência e fraude no *cobilling* das ligações de longa distância. Contribuíram também gastos com serviços de terceiros pelo incremento nos gastos com processamento de dados, além das despesas com serviços públicos especialmente em energia elétrica (própria e compartilhada), parcialmente compensada por menores custos de interconexão pela migração do tráfego fixo-móvel para móvel-móvel.

O **custo das mercadorias vendidas** decresceu 34,1% em relação ao 2T05 pela redução nas ativações no período, mudança no mix de aparelhos vendidos e melhores custos decorrentes das negociações com fornecedores e da taxa de câmbio. O aumento de 26,4% em comparação ao 1T06 deve-se a períodos com apelos promocionais distintos e comparativamente maiores no 2T06 devido ao Dia das Mães e dos Namorados.

No 2T06, a **despesa com comercialização dos serviços** aumentou 23,9% em relação ao 2T05 motivado pelo aumento nos gastos com provisões para devedores duvidosos, parcialmente compensados por redução em gastos com serviços de terceiros, principalmente em publicidade e propaganda. Quando comparado com o 1T06 o acréscimo de 40,9% decorre do aumento dos gastos com serviços de terceiros, especialmente dos gastos com comissões e marketing pelas campanhas do período, além do incremento em provisões para devedores duvidosos.

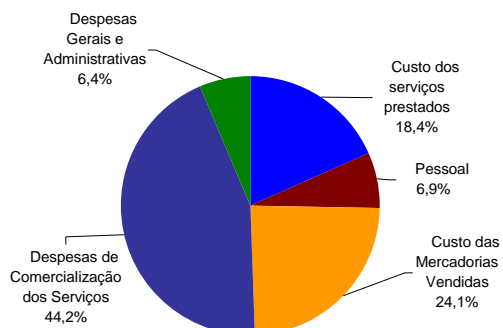
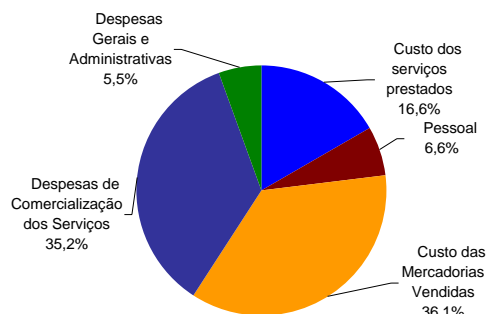
PDD - iniciativas operacionais e de controle

A **Provisão para Devedores Duvidosos** – PDD registrou no 2T06 o valor de R\$ 338,7 milhões, representando 9,0% da receita bruta total. Podemos considerar que deste valor, R\$ 161,5 milhões é PDD incremental. Isto ocorreu principalmente porque se realizou uma migração de clientes para novas plataformas sistêmicas, que causou atraso na emissão de faturas no período pós implantação, além da aplicação de réguas de cobrança, criando dificuldades para os clientes ao pagar valores acumulados. A VIVO continua a implementar os projetos que visam o controle de fraude e clonagem, como por exemplo, medidas e controles para a interceptação de clientes VIVO em *roaming* nas áreas visitadas, assim como já concluiu a autenticação das redes analógica e TDMA de terceiros.

Em virtude dos projetos de unificação de plataformas sistêmicas (TI e SI) onde 78% dos clientes já se encontram, houve um aumento nos custos com serviços de terceiros, principalmente em processamento de dados. Gastos com manutenção, aluguéis, seguros e condomínios e outros serviços regulares, também contribuíram para que as **despesas gerais e administrativas** apresentassem um aumento de 14,9% e de 12,8% em relação ao 2T05 e 1T06.

Outras Receitas / Despesas Operacionais apresentou no 2T06 uma despesa de R\$ 23,8 milhões pela redução das receitas provenientes de reversão de provisão, multas e incentivos comerciais, compensados por uma redução nas despesas com impostos, taxas e contribuições e provisões para contingência.



**Composição Custos Operacionais
2T06**

**Composição Custos Operacionais
2T05**


EBITDA

Margem EBITDA de 19,8% no acumulado do ano

O **EBITDA** (lucro antes dos juros, impostos, depreciações e amortizações) no acumulado do ano foi de R\$ 1.023,4 milhões resultando em Margem de 19,8%. No 2T06 comparado com o 2T05 o EBITDA apresentou uma redução de 48,9%, menor em 9,0 pontos percentuais, basicamente impactado por maiores gastos com PDD, provisão referente à negociação de *cobilling*, além da redução na receita líquida total, compensado pela redução das despesas de interconexão e custo das mercadorias vendidas. Em relação ao 1T06, apresentou um decréscimo resultando em uma Margem EBITDA de 11,8%. A variação registrada no EBITDA entre o 2T06 e o 1T06 decorre, dentre outros fatores, pelo aumento na PDD e custo das mercadorias vendidas, parcialmente compensados pelo aumento da receita de aparelhos.

Depreciação e Amortização

A rubrica **depreciação e amortização** aumentou 12,9% no 2T06 em relação ao 2T05 devido aos investimentos realizados e decorrentes da entrada em operação de ativos por conclusão de obras, especialmente em expansão e cobertura da rede, bem como a amortização de bens intangíveis como softwares.



RECEITAS (DESPESAS) FINANCEIRAS - VIVO

| <i>R\$ milhões</i> | Legislação Societária | | | | | Acumulado em: | | |
|---|-----------------------------|----------------|---------------|----------------|---------------|----------------|------------------|---------------|
| | 2 T 06 | 1T 06 | Δ% | 2 T 05 | Δ% | 2006 | 2005 | Δ% |
| | Receitas Financeiras | 104,7 | 385,1 | -72,8% | 575,3 | -81,8% | 489,8 | 695,5 |
| Variação cambial | 52,6 | 259,7 | -79,7% | 455,8 | -88,5% | 312,3 | 477,8 | -34,6% |
| Outras receitas financeiras | 52,1 | 125,4 | -58,5% | 119,1 | -56,3% | 177,5 | 217,9 | -18,5% |
| (-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras | 0,0 | 0,0 | n.d. | 0,4 | n.d. | 0,0 | (0,2) | n.d. |
| Despesas Financeiras | (318,3) | (571,4) | -44,3% | (821,6) | -61,3% | (889,7) | (1.163,5) | -23,5% |
| Variação cambial | (32,4) | (12,7) | 155,1% | 3,6 | n.d. | (45,1) | (42,2) | 6,9% |
| Outras despesas financeiras | (157,6) | (162,6) | -3,1% | (166,1) | -5,1% | (320,2) | (327,5) | -2,2% |
| Perdas/Ganhos com derivativos | (128,3) | (396,1) | -67,6% | (659,1) | -80,5% | (524,4) | (793,8) | -33,9% |
| Receitas (Despesas) Financeiras Líquidas | (213,6) | (186,3) | 14,7% | (246,3) | -13,3% | (399,9) | (468,0) | -14,6% |

Redução nas despesas financeiras entre os períodos

A despesa financeira líquida da VIVO no 2T06 aumentou em R\$ 27,3 milhões quando comparada com o 1T06. Esta variação foi causada principalmente, pela receita não recorrente registrada no 1T06 devido a uma ação, deferida em favor da Vivo, de alargamento da base de cálculo de Pis/Cofins na TCO e na GT, registrando uma receita de correção da taxa Selic sobre os depósitos judiciais desses processos. Além disso, houve o aumento da despesa de CPMF devido à reestruturação do endividamento, onde o caixa das empresas lucrativas foi utilizado para pré-pagar dívidas na Vivo Participações, Global Telecom e Telebahia Celular.

No comparativo do 2T06 com o 2T05, a VIVO reduziu sua despesa financeira líquida em R\$ 32,7 milhões, principalmente devido à redução da taxa de juros do período (4,56% no 2T05 e 3,60% no 2T06) e ao efeito da CPMF citado acima.

Resultado do Período

O prejuízo registrado durante o 2T06 foi de R\$ 493,1 milhões, enquanto que no trimestre anterior foi de R\$ 179,3 milhões.



EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS - VIVO

| Credores (R\$ milhões) | MOEDA | | | | |
|--|----------------|--------------|-------------|----------------|--------------|
| | R\$ | URTJLP * | UMBND ** | US\$ | Yen |
| Instituições financeiras | 1.676,5 | 220,5 | 38,6 | 2.149,1 | 582,8 |
| Fixcel - Aquisição da TCO | 18,9 | - | - | - | - |
| Total | 1.695,4 | 220,5 | 38,6 | 2.149,1 | 582,8 |
| Taxas do câmbio utilizadas | | 1,948814 | 0,04246 | 2,1643 | 0,018920 |
| Cronograma de pagamento - Longo Prazo | | | | | |
| 2007 | 118,2 | 37,1 | 7,3 | 636,8 | 159,8 |
| após 2007 | 1.519,2 | 69,1 | 12,4 | 103,5 | 161,3 |
| Total | 1.637,4 | 106,2 | 19,7 | 740,3 | 321,1 |

ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO - VIVO

| | 30/jun/06 | 31/mar/06 |
|-------------------------------|----------------|----------------|
| Curto Prazo | 1.861,7 | 2.193,7 |
| Longo Prazo | 2.824,7 | 3.288,9 |
| Total do endividamento | 4.686,4 | 5.482,6 |
| Caixa e Aplicações | (644,0) | (1.659,9) |
| Derivativos | 291,5 | 641,6 |
| Dívida Líquida | 4.333,9 | 4.464,4 |

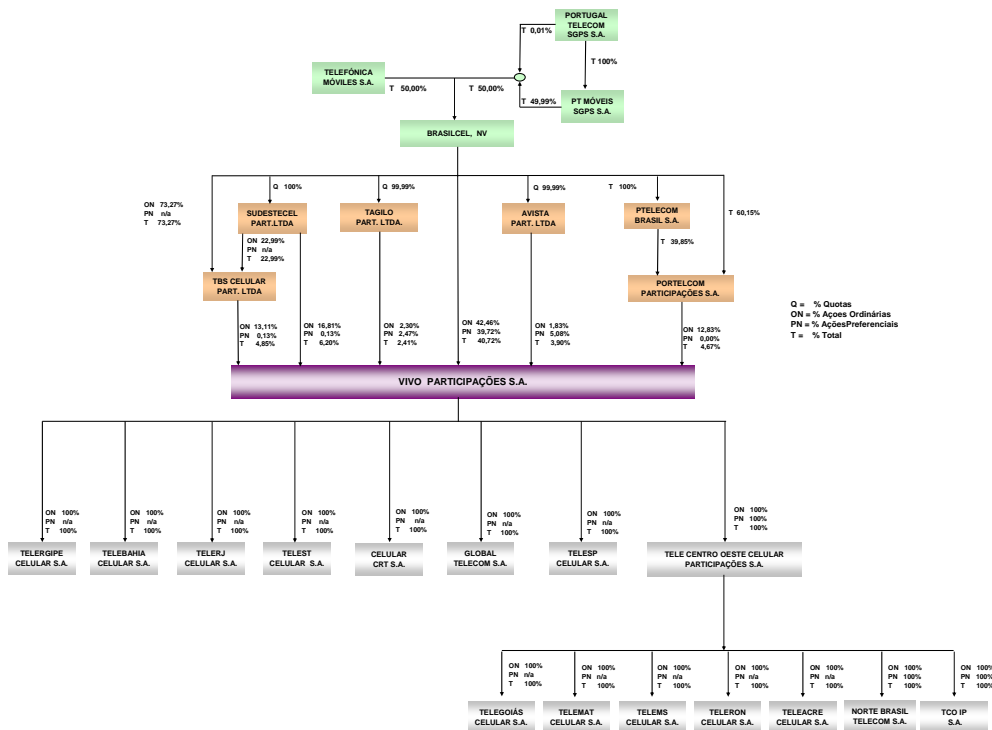
(*) Unidade de Referência da Taxa de Juros de Longo Prazo do BNDES.

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

Endividamento de curto prazo coberto Em 30 de junho de 2006, a dívida com empréstimos e financiamentos da VIVO somava R\$ 4.686,4 milhões (R\$ 5.482,6 milhões em 31 de março de 2006) sendo 59% 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\$ 644 milhões) e pelos ativos e passivos de derivativos (R\$ 291,5 milhões a pagar), resultando numa dívida líquida de R\$ 4.333,9 milhões, redução de 2,9% comparada com março de 2006.

Redução no endividamento líquido A redução do endividamento líquido na VIVO no 2T06 referente ao 1T06 no valor de R\$ 130,5 milhões deve-se, principalmente, ao fato do custo de carregamento da dívida ter sido mais do que compensado pelo maior fluxo líquido de caixa.



Estrutura acionária atual

Aumento de capital

A Vivo informa que, em reunião extraordinária do seu Conselho de Administração, realizada em 08 de junho de 2006, foi homologado o aumento de capital social em decorrência de processos de reestruturações societárias, envolvendo a sociedade e suas incorporadas, controladas e controladoras. A amortização do ágio resultante desses processos de reestruturação societária resultou em benefício fiscal acumulado em 31/12/2005 de R\$ 193.837.444,06 (cento e noventa e três milhões, oitocentos e trinta e sete mil, quatrocentos e quarenta e quatro reais e seis centavos), bem como R\$ 439.937,75 (quatrocentos e trinta e nove mil, novecentos e trinta e sete reais e setenta e cinco centavos) correspondentes a saldo remanescentes de exercícios anteriores, totalizando um montante capitalizável de R\$ 194.277.381,81 (cento e noventa e quatro milhões, duzentos e setenta e sete mil, trezentos e oitenta e um reais e oitenta e um centavos), representando crédito em favor dos acionistas controladores, utilizado para aumento do capital social da sociedade de R\$ 6.153.506.952,73 para R\$ 6.347.784.334,54 com emissão de 15.705.528 novas ações ordinárias. Os recursos decorrentes do exercício do direito de preferência, previsto no artigo 171 da Lei nº 6.404/76, foram creditados proporcionalmente às sociedades do bloco de controle da Vivo, titulares desses créditos capitalizáveis.

A íntegra das informações poderá ser encontrada em nosso site:

www.vivo.com.br/rj.



| CAPITAL SOCIAL DA VIVO PARTICIPAÇÕES S.A. EM 30/06/2006 | | | | | | |
|---|--------------------|----------------|--------------------|----------------|----------------------|----------------|
| 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% |

**Fato Relevante
GSM**

A companhia divulgou em 30 de junho de 2006 Fato Relevante cujo teor consta 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 suas Operadoras, que atendem 19 Estados e o Distrito Federal, iniciarão os estudos objetivando a evolução tecnológica para o padrão W-CDMA, por intermédio da 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. A Companhia informa que o resultado do estudo será objeto de avaliação e deliberação pela Diretoria e pelo Conselho de Administração”.

**Evento
Subseqüente**

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 nesta data e estará sendo 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

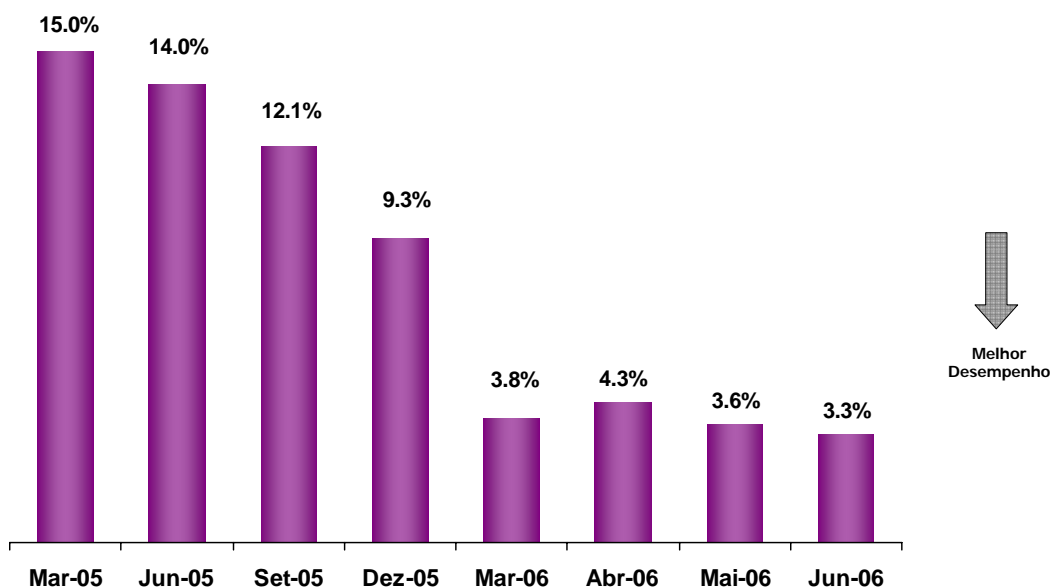
100% de digitalização e cobertura CDMA

Desde o segundo trimestre de 2005, a VIVO expandiu significativamente a sua cobertura, aumentando em 36,5% a quantidade de municípios atendidos. Adicionalmente, concluiu-se a digitalização de 100% dos municípios atendidos, além do crescimento da cobertura 1xRTT, que aumentou em 50% o número de municípios cobertos. A tecnologia EV-DO também está disponível.

Simultaneamente ao crescimento da cobertura, neste mesmo período, 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, garantindo a sua rápida solução.

14 operadoras da Vivo na liderança do Serviço Móvel Pessoal divulgado pela Anatel.

Segundo dados divulgados pela ANATEL no final de junho, operadoras da Vivo lideram o ranking de Prestadoras de SMP (Serviço Móvel Pessoal) e Telesp Celular aparece em primeiro lugar. 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. Os últimos números divulgados apontam que as 14 operadoras que compõem a empresa estão entre as 17 primeiras da lista.

Evolução do número de indicadores não atingidos


**Principais
Premiações,
Reconhecimentos
e Eventos**

- A Vivo recebeu um dos mais importantes prêmios da ADVB, que neste ano completa 50 anos, o Prêmio **TOP DE MARKETING 2006** com o caso **Vivo Play 3 G**.
- **Vivo Espírito Santo recebe Prêmio Exame Melhores e Maiores.** A Vivo (ES) recebeu em 28/06, o Prêmio Melhores e Maiores da revista Exame como a melhor empresa no setor de Telecomunicações. Mais de 3000 empresas tiveram seus balanços exaustivamente analisados pela equipe técnica da Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras (Fipecafi), da Universidade de São Paulo. Os critérios empregados no cálculo da pontuação que determina as empresas campeãs em cada setor são: crescimento das vendas, investimento (no imobilizado), liderança de mercado, liquidez corrente, rentabilidade do patrimônio e riqueza criada por empregado.
- **Vivo patrocina segunda edição do SP Arte.** A Vivo reafirma seu incentivo à cultura e patrocina pela segunda vez a edição do 'SP Arte – Feira Internacional de Arte Moderna e Contemporânea'. O evento, que reúne 50 das mais importantes galerias, sendo 44 nacionais e seis estrangeiras, traz desta vez um acervo de aproximadamente 800 obras para o Pavilhão da Bienal em São Paulo. A mostra traz obras de artistas consagrados e novos talentos das artes plásticas. Para este ano, a novidade são as 14 novas galerias participantes, que incluem representantes da Argentina, Chile, Portugal, Espanha e Alemanha. Além disso, a feira contará com eventos paralelos, como o ciclo de palestras e debates abertos ao público.

**Responsabilidade
Social**

- A Vivo deu seguimento ao seu programa de voluntariado interno com várias ações de apoio à causa dos jovens deficientes visuais:
 - 1) Inauguração do Espaço Vivo Voluntário, localizado no edifício da empresa no Rio de Janeiro, para a gravação de livros falados.
 - 2) Realização de três cursos de capacitação para os voluntários da Vivo–audiodescrição, revisores e ledores.
 - 3) Produção de aproximadamente 11.000 páginas de títulos em braille, somente em junho, trabalho realizado por 600 colaboradores voluntários da empresa.

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 1.770 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/jun/06 | 31/mar/06 |
|----------------------------------|------------------|------------------|
| Circulante | 5.914,6 | 7.151,4 |
| Caixa e Bancos | 146,0 | 216,7 |
| Aplicações | 498,0 | 1.443,2 |
| Contas a receber, líquida | 2.244,4 | 2.581,5 |
| Estoques | 565,6 | 461,1 |
| Adiantamento a fornecedores | 21,0 | 22,1 |
| Tributos diferidos e a recuperar | 1.576,6 | 1.419,9 |
| Operações com derivativos | 260,2 | 264,5 |
| Créditos com empresas do grupo | 48,5 | 48,4 |
| Despesas antecipadas | 376,1 | 520,9 |
| Outros ativos | 178,2 | 173,1 |
| Realizável a Longo Prazo | 1.831,4 | 1.914,4 |
| Operações com derivativos | 3,2 | - |
| Tributos diferidos e a recuperar | 1.717,7 | 1.794,0 |
| Despesas antecipadas | 34,1 | 44,4 |
| Outros ativos | 76,4 | 76,0 |
| Permanente | 9.478,7 | 9.750,0 |
| Investimentos | 1.374,7 | 1.463,1 |
| Imobilizado | 7.946,9 | 8.118,1 |
| Diferido | 157,1 | 168,8 |
| Total do Ativo | 17.224,7 | 18.815,8 |
| PASSIVO | | |
| Circulante | 5.744,9 | 6.254,0 |
| Fornecedores e Consignações | 2.203,5 | 2.145,9 |
| Pessoal, encargos e benefícios | 124,1 | 128,1 |
| Impostos, taxas e contribuições | 509,7 | 513,6 |
| Juros sobre o capital próprio | 104,5 | 105,2 |
| Empréstimos e financiamento | 1.861,7 | 2.193,7 |
| Provisão para contingências | 210,2 | 204,9 |
| Operações com derivativos | 413,1 | 623,7 |
| Outras obrigações | 318,1 | 338,9 |
| Exigível a Longo Prazo | 3.551,0 | 4.145,6 |
| Empréstimos e financiamento | 2.824,7 | 3.288,9 |
| Provisão para contingências | 330,5 | 314,9 |
| Impostos, taxas e contribuições | 169,3 | 175,1 |
| Operações com derivativos | 141,9 | 282,5 |
| Outras obrigações | 84,6 | 84,2 |
| Patrimônio Líquido | 7.928,4 | 8.415,8 |
| Recursos Capitalizáveis | 0,4 | 0,4 |
| Total do Passivo | 17.224,7 | 18.815,8 |



DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO CONSOLIDADO - VIVO

| R\$ milhões | Legislação Societária | | | | | Acumulado em: | | |
|---|-----------------------|------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | 2 T 06 | 1 T 06 | Δ% | 2 T 05 | Δ% | 2006 | 2005 | Δ% |
| | Receita Bruta | 3.765,0 | 3.617,0 | 4,1% | 4.024,6 | -6,5% | 7.382,0 | 7.574,7 |
| Receita de serviços | 2.955,9 | 3.016,8 | -2,0% | 3.107,8 | -4,9% | 5.972,7 | 6.119,4 | -2,4% |
| Deduções - Impostos e outros | (771,8) | (755,1) | 2,2% | (747,8) | 3,2% | (1.526,9) | (1.450,2) | 5,3% |
| Receita de aparelhos | 809,1 | 600,2 | 34,8% | 916,8 | -11,7% | 1.409,3 | 1.455,3 | -3,2% |
| Deduções - Impostos e outros | (394,9) | (284,9) | 38,6% | (397,5) | -0,7% | (679,8) | (667,9) | 1,8% |
| Receita Líquida | 2.598,3 | 2.577,0 | 0,8% | 2.879,3 | -9,8% | 5.175,3 | 5.456,6 | -5,2% |
| Receita de serviços | 2.184,1 | 2.261,7 | -3,4% | 2.360,0 | -7,5% | 4.445,8 | 4.669,2 | -4,8% |
| Assinatura e Utilização | 1.159,2 | 1.188,9 | -2,5% | 1.164,9 | -0,5% | 2.348,1 | 2.294,7 | 2,3% |
| Uso de rede | 867,8 | 930,0 | -6,7% | 1.058,6 | -18,0% | 1.797,8 | 2.111,8 | -14,9% |
| Outros serviços | 157,1 | 142,8 | 10,0% | 136,5 | 15,1% | 299,9 | 262,7 | 14,2% |
| Receita de aparelhos | 414,2 | 315,3 | 31,4% | 519,3 | -20,2% | 729,5 | 787,4 | -7,4% |
| Custos Operacionais | (2.292,0) | (1.859,9) | 23,2% | (2.280,0) | 0,5% | (4.151,9) | (3.879,6) | 7,0% |
| Pessoal | (155,3) | (155,7) | -0,3% | (151,5) | 2,5% | (311,0) | (304,2) | 2,2% |
| Custo dos serviços prestados | (418,2) | (434,0) | -3,6% | (381,6) | 9,6% | (852,2) | (757,8) | 12,5% |
| Meios de conexão | (57,0) | (59,4) | -4,0% | (58,0) | -1,7% | (116,4) | (138,5) | -16,0% |
| Interconexão | (37,1) | (39,9) | -7,0% | (70,0) | -47,0% | (77,0) | (129,7) | -40,6% |
| Aluguéis/Seguros/Condomínios | (51,7) | (49,9) | 3,6% | (44,3) | 16,7% | (101,6) | (84,8) | 19,8% |
| Fistel e outras taxas e contribuições | (132,1) | (136,1) | -2,9% | (124,5) | 6,1% | (268,2) | (245,8) | 9,1% |
| Serviços de terceiros | (89,4) | (93,5) | -4,4% | (81,2) | 10,1% | (182,9) | (153,2) | 19,4% |
| Outros | (50,9) | (55,2) | -7,8% | (3,6) | n.d. | (106,1) | (5,8) | n.d. |
| Custo das Mercadorias Vendidas | (546,8) | (432,6) | 26,4% | (829,8) | -34,1% | (979,4) | (1.241,7) | -21,1% |
| Despesas de Comercialização dos Serviços | (1.002,4) | (711,3) | 40,9% | (809,3) | 23,9% | (1.713,7) | (1.373,0) | 24,8% |
| Provisão para devedores duvidosos | (338,7) | (161,0) | 110,4% | (136,6) | 148,0% | (499,7) | (225,0) | 122,1% |
| Serviços de terceiros | (622,8) | (516,6) | 20,6% | (656,5) | -5,1% | (1.139,4) | (1.093,3) | 4,2% |
| Outros | (40,9) | (33,7) | 21,4% | (16,2) | 152,5% | (74,6) | (54,7) | 36,4% |
| Despesas Gerais e Administrativas | (145,5) | (129,0) | 12,8% | (126,6) | 14,9% | (274,5) | (248,2) | 10,6% |
| Outras receitas (despesas) operacionais | (23,8) | 2,7 | n.d. | 18,8 | n.d. | (21,1) | 45,3 | n.d. |
| EBITDA | 306,3 | 717,1 | -57,3% | 599,3 | -48,9% | 1.023,4 | 1.577,0 | -35,1% |
| Margem EBITDA % | 11,8% | 27,8% | -16,0 p.p. | 20,8% | -9,0 p.p. | 19,8% | 28,9% | -9,1 p.p. |
| Depreciação e Amortizações | (606,2) | (591,6) | 2,5% | (536,8) | 12,9% | (1.197,8) | (1.068,2) | 12,1% |
| EBIT | (299,9) | 125,5 | n.d. | 62,5 | n.d. | (174,4) | 508,8 | n.d. |
| Resultado financeiro líquido | (213,6) | (186,3) | 14,7% | (246,3) | -13,3% | (399,9) | (468,0) | -14,6% |
| Receitas Financeiras | 104,7 | 385,1 | -72,8% | 575,3 | -81,8% | 489,8 | 695,5 | -29,6% |
| Variação cambial | 52,6 | 259,7 | -79,7% | 455,8 | -88,5% | 312,3 | 477,8 | -34,6% |
| Outras receitas financeiras | 52,1 | 125,4 | -58,5% | 119,1 | -56,3% | 177,5 | 217,9 | -18,5% |
| (-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras | 0,0 | 0,0 | n.d. | 0,4 | n.d. | 0,0 | (0,2) | n.d. |
| Despesas Financeiras | (318,3) | (571,4) | -44,3% | (821,6) | -61,3% | (889,7) | (1.163,5) | -23,5% |
| Variação cambial | (32,4) | (12,7) | 155,1% | 3,6 | n.d. | (45,1) | (42,2) | 6,9% |
| Outras despesas financeiras | (157,6) | (162,6) | -3,1% | (166,1) | -5,1% | (320,2) | (327,5) | -2,2% |
| Perdas/Ganhos com derivativos | (128,3) | (396,1) | -67,6% | (659,1) | -80,5% | (524,4) | (793,8) | -33,9% |
| Receitas/despesas não operacionais | (1,8) | (4,3) | -58,1% | 2,7 | n.d. | (6,1) | 3,9 | n.d. |
| Impostos | 22,2 | (106,2) | n.d. | (71,6) | n.d. | (84,0) | (255,3) | -67,1% |
| Participação dos minoritários | 0,0 | (8,0) | n.d. | 0,0 | n.d. | (8,0) | 0,0 | n.d. |
| Prejuízo do período | (493,1) | (179,3) | 175,0% | (252,7) | 95,1% | (672,4) | (210,6) | 219,3% |



TELECONFERÊNCIA – 2T06 (em inglês)

Webcast: www.vivo.com.br/ri

Data: 21 de julho de 2006 (sexta-feira)

Horário: 10:30 (horário de São Paulo) e 9:30 am (horário de Nova Iorque)

Número de Telefone: **(+1 973) 582-2844**

Código da Teleconferência: **VIVO** ou 7611366

O replay da teleconferência pode ser acessado pelo telefone (+1 973) 341-3080 código: 7611366 ou em nosso site.

VIVO – Relações com Investidores

Charles E. Allen

Adriana Rio Costa Godinho

Ana Beatriz Batalha

Antonio Sergio M. Botega

Janaina São Felício

Maria Ednéia Pinto

Pedro Gomes de Souza

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 a opinião unicamente na data em que são feitas e a Companhia não se obriga a atualizá-las à luz de novas informações ou de seus desdobramentos futuros.



GLOSSÁRIO

Termos Financeiros:

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

Capital Circulante = Ativo Circulante – Passivo Circulante.

Capital de giro = Capital circulante – dívida líquida.

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

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

EBIT = Resultado operacional antes de juros e impostos.

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

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

Fluxo de caixa operacional = EBITDA – CAPEX.

Margem EBITDA = EBITDA/ Receita Operacional Líquida.

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

PL – patrimônio líquido.

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

Tecnologia e Serviços

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

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

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

CSP – Código de Seleção de Prestadora.

SMP – Serviços Móvel Pessoal.

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

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

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

Indicadores operacionais:

Adições brutas – total de novos clientes adquiridos no período.

Adições líquidas = adições brutas – baixas de clientes.

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

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

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

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

Barreira de Entrada – valor do aparelho mais barato oferecido.

Clientes – número de linhas móveis em serviço.

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

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

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

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

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

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

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

Produtividade = número de clientes / empregados próprios.

Right Planning – Programa de adequação de perfil.

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

VC – Valores de comunicação, por minuto.

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

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

VC3 – Valores de comunicação entre Chamadas para fora do Estado

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

