

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

Porto Alegre – Brasil, 27 de outubro de 2005 – Celular CRT Participações S.A. – “CRT” (Bovespa: CRTP3 (ON) / CRTP5 (PN)) anuncia hoje seus resultados consolidados do terceiro trimestre de 2005 (3T05). A Celular CRT Participações é a *holding* que controla 100% da Celular CRT S.A., operadora de serviços de telecomunicações móveis da Banda A no Estado do Rio Grande do Sul. A CRT é líder numa área que representa cerca de 3% do território brasileiro e cuja população representa mais de 6% da população brasileira.

DESTAQUES

R\$ milhões	3 T 05	2 T 05	Δ%	3 T 04	Δ%
Receita Operacional Líquida	313,0	290,3	7,8%	293,9	6,5%
Receita líquida dos serviços	277,6	253,7	9,4%	251,3	10,5%
Receita líquida de vendas de mercadorias	35,4	36,6	-3,3%	42,6	-16,9%
Total dos Custos Operacionais	(207,2)	(214,0)	-3,2%	(189,5)	9,3%
EBITDA	105,8	76,3	38,7%	104,4	1,4%
Margem EBITDA (%)	33,8%	26,3%	7,5 p.p.	35,5%	-1,7 p.p.
Depreciação e Amortização	(56,7)	(54,1)	4,8%	(50,3)	12,7%
EBIT	49,1	22,2	121,3%	54,1	-9,2%
Resultado do Período	38,6	19,9	94,1%	41,2	-6,2%
Lucro por ação (R\$ por ação)	1,16	0,61	88,9%	1,27	-8,8%
N.º de ações (milhões)	33,3	32,4	2,9%	32,4	2,9%
Investimentos	72,4	43,8	65,3%	80,4	-10,0%
Investimento como % da receita líquida	23,1%	15,1%	8,0 p.p.	27,4%	-4,3 p.p.
Fluxo de Caixa Operacional	33,4	32,5	2,9%	24,0	39,3%
Clientes (Mil)	3.391	3.359	1,0%	2.953	14,8%
Adições Líquidas	32	113	-71,7%	132	-75,8%

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



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

**HIGHLIGHTS
3T05**

- **Acirrada competição** durante o 3T05, com destaque para a campanha do dia dos pais.
- Na comparação com o 3T04, a **base de clientes**, alcançando 3.391 mil clientes apresentou um crescimento de 14,8% e 1,0% quando comparado ao 2T05.
- O **Mix de captação** no 3T05 apresentou uma elevação no segmento pós pago representando 37,5% das adições líquidas, superior em 18 pontos percentuais ao 2T05.
- A **base de clientes pós pago** da CRT cresceu 16,2% e 1,4% em relação ao 3T04 e 2T05, respectivamente, demonstrando o êxito das campanhas comerciais, coerente com a estratégia da Companhia.
- **Churn** mensal de 1,6% no trimestre, mantendo-se em baixos níveis, refletindo a qualidade na prestação dos serviços, satisfação dos clientes e as campanhas de retenção de clientes.
- Aumento de 7,5% no **ARPU blended** registrando R\$ 27,4 no trimestre e de 18,6% no **ARPU pós pago**.
- Aumento do **MOU pós pago** em 13,5% e 7,0% quando comparado com o 2T05 e 3T04, respectivamente.
- **Receita líquida de serviços** apresentou uma elevação de 10,9% na comparação entre os acumulados de 2005 e 2004. Em relação ao 3T04 o incremento foi de 10,5%, refletindo os esforços comerciais da Companhia, em um ambiente de forte competição.
- Crescimento sustentado da **receita de dados**, que aumentou 44,9% na comparação ano a ano, representando 8,1% da receita líquida de serviços no 3T05.
- Lançamento do **VIVO Play 3G Corporativo**, serviço baseado em tecnologia de 3ª Geração que oferece acesso no celular a conteúdos multimídia, consolidando a **Liderança** absoluta em inovação e diversidade de serviços lançados. Sucesso na estratégia de **diferenciação** frente a competição com serviços inovadores.
- **EBITDA** de R\$ 105,8 milhões, representando uma margem de 33,8% no trimestre e 33,2% no acumulado do ano.
- **Receita Financeira Líquida** superior em 18,1% no acumulado do ano em comparação com o mesmo período do ano anterior.



VIVO

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

Política de Qualidade

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

Canais de Distribuição

Em 30 de setembro de 2005, a Celular CRT Participações possuía 36 pontos de venda próprios, além de contar com uma eficiente rede de credenciados, exclusivos ou não, com cerca de 1.048 pontos de atendimento, capazes de comercializar serviços e aparelhos, colocando a Companhia também na liderança em número de canais de distribuição.

Base para Apresentação dos Resultados

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

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

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



DESEMPENHO OPERACIONAL CONSOLIDADO - CRT

	3 T 05	2 T 05	Δ%	3 T 04	Δ%
Total de assinantes (mil)	3.391	3.359	1,0%	2.953	14,8%
Pós Pago	854	842	1,4%	735	16,2%
Pré Pago	2.537	2.517	0,8%	2.218	14,4%
Market Share (*)	50,3%	51,6%	-1,3 p.p.	57,5%	-7,2 p.p.
Adições líquidas (mil)	32	113	-71,7%	132	-75,8%
Pós Pago	12	22	-45,5%	30	-60,0%
Pré Pago	20	91	-78,0%	102	-80,4%
Market Share de adições líquidas (*)	13,6%	26,8%	-13,2 p.p.	39,8%	-26,2 p.p.
Penetração do mercado (*)	63,5%	60,1%	3,4 p.p.	48,4%	15,1 p.p.
SAC (R\$)	192	188	2,1%	162	18,5%
Churn mensal	1,6%	1,6%	0,0 p.p.	1,5%	0,1 p.p.
ARPU (em R\$/mês)	27,4	25,5	7,5%	28,9	-5,2%
Pós Pago	72,7	61,3	18,6%	69,1	5,2%
Pré Pago	11,3	12,8	-11,7%	14,5	-22,1%
MOU Total (minutos)	68	67	1,5%	79	-13,9%
Pós Pago	168	148	13,5%	157	7,0%
Pré Pago	34	40	-15,0%	52	-34,6%
Empregados	449	447	0,4%	563	-20,2%

(*) fonte Anatel

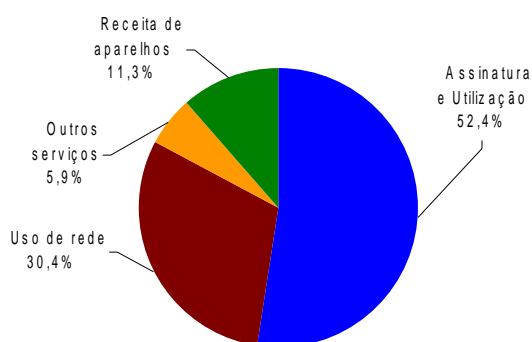
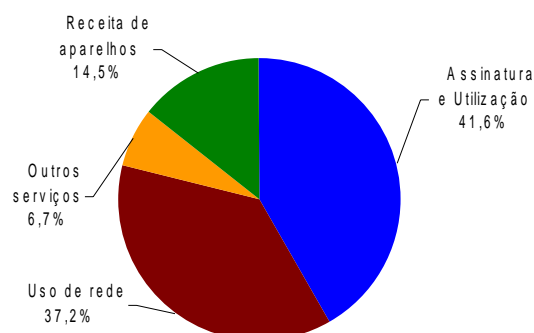
Destaques**Operacionais**

- Manutenção da liderança com o aumento da **base de clientes** de 14,8% em relação ao 3T04 atingindo 3.391 mil clientes, ressaltando o crescimento de 16,2% da base de pós pago no mesmo período, em ambiente de forte competição no mercado de telefonia celular. É importante destacar ainda os critérios conservadores da organização na apuração do parque.
- A elevação do **SAC** em relação ao 3T04 é decorrente de maiores gastos com comissões e publicidade, em consequência da forte competição registrada no mercado durante o período, mantendo-se relativamente estável em relação ao trimestre anterior
- **Churn** de 1,6% manteve-se estável, resultado da qualidade dos serviços prestados, satisfação dos clientes e as práticas comerciais adotadas para fidelização, com a oferta de diversos planos para atender demandas específicas dos clientes.
- O **ARPU blended** no valor de R\$ 27,4 apresentou um aumento de 7,5% frente ao 2T05, refletindo a elevação do ARPU sainte do pós pago, devido entre outros fatores ao tráfego intra rede e do MOU do pós pago, parcialmente impactado pelo efeito *Bill & Keep* parcial e dos efeitos dos programas de adequação de perfil, como o Vivo Ideal, *client care* e campanhas de fidelização efetivadas, principalmente na base pós pago.
- O **MOU Total** no 3T05 cresceu 1,5% frente ao 2T05, pelo aumento no MOU sainte pós pago, parcialmente afetado pela queda no MOU sainte pré-pago. Vale lembrar que o MOU pré pago, é impactado pela redução no tráfego entrante fixo-móvel.



RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA - CRT
Legislação Societária

R\$ milhões						Acumulado em:		
	3 T 05	2 T 05	Δ%	3 T 04	Δ%	2005	2004	Δ%
Assinatura e Utilização	164,1	133,9	22,6%	122,2	34,3%	430,6	332,2	29,6%
Uso de rede	95,1	100,4	-5,3%	109,3	-13,0%	302,6	327,6	-7,6%
Outros serviços	18,4	19,4	-5,2%	19,8	-7,1%	62,4	57,6	8,3%
Receita de serviços de telecom.	277,6	253,7	9,4%	251,3	10,5%	795,6	717,4	10,9%
Venda de aparelhos celulares	35,4	36,6	-3,3%	42,6	-16,9%	96,8	135,0	-28,3%
Receita líquida total	313,0	290,3	7,8%	293,9	6,5%	892,4	852,4	4,7%

**Composição Receitas Operacionais
3 T 05**

**Composição Receitas Operacionais
3 T 04**

Receita Líquida de Serviços

Crescimento de 10,5% na receita líquida de serviços, quando comparada com o 3T04, alcançando R\$ 277,6 milhões no trimestre e R\$ 795,6 milhões no acumulado do ano, 10,9% superior a registrada no mesmo período de 2004. Este resultado é fruto do acréscimo da base de clientes parcialmente contrabalançado pelos efeitos de adequação de perfil, como o Vivo Ideal e campanhas de fidelização.

Destaca-se o aumento de 34,3% no item "receita de assinatura e utilização", quando comparado com o 3T04, devido ao incremento no tráfego sainte total. Na composição da receita de serviços, este aumento foi parcialmente compensado por uma redução na receita de tráfego entrante, em função do deslocamento de tráfego fixo-móvel, para móvel-móvel, com conseqüente queda na receita de interconexão e efeito *Bill & Keep* parcial.

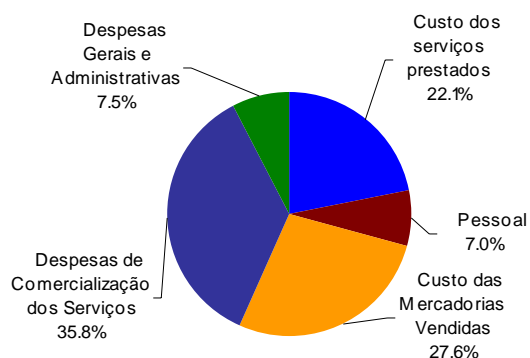
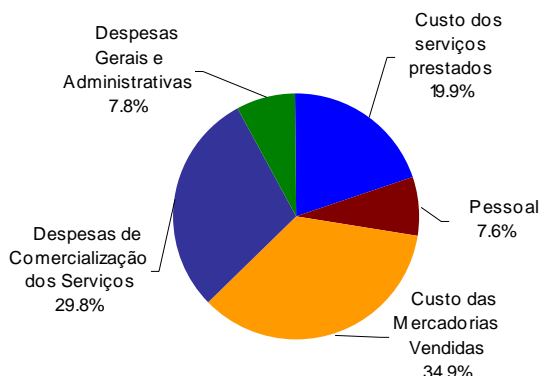
A receita de dados no 3T05 apresentou um aumento de 44,9% na comparação ano a ano, representando 8,1% da receita líquida de serviços (6,2% no 3T04). Este incremento continua ocorrendo em função da popularização do acesso e uso dos serviços, além dos diversos lançamentos de serviços e o aumento da base habilitada. No 3T05, o SMS representou 74,7% da receita de dados. A média mensal de envio de SMS no trimestre foi de aproximadamente 22 milhões.



CUSTOS OPERACIONAIS - CRT

Legislação Societária

R\$ milhões	3 T 05		2 T 05		Δ%		3 T 04		Δ%		Acumulado em:		
											2005	2004	Δ%
Pessoal	(14,8)	(14,5)	2,1%	(14,6)	1,4%						(44,5)	(42,7)	4,2%
Custo dos serviços prestados	(46,7)	(40,6)	15,0%	(38,1)	22,6%						(128,0)	(110,9)	15,4%
Meios de conexão	(8,1)	(6,3)	28,6%	(6,4)	26,6%						(21,7)	(18,6)	16,7%
Interconexão	(9,1)	(5,8)	56,9%	(6,5)	40,0%						(21,7)	(21,2)	2,4%
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(5,2)	(4,8)	8,3%	(3,6)	44,4%						(14,9)	(12,6)	18,3%
Fistel e outras taxas e contribuições	(14,8)	(14,9)	-0,7%	(12,1)	22,3%						(44,5)	(34,9)	27,5%
Serviços de terceiros	(9,5)	(8,8)	8,0%	(9,6)	-1,0%						(24,9)	(23,3)	6,9%
Outros	0,0	0,0	n.d.	0,1	n.d.						(0,3)	(0,3)	0,0%
Custo de mercadorias vendidas	(58,5)	(68,7)	-14,8%	(67,0)	-12,7%						(169,9)	(202,2)	-16,0%
Comercialização dos serviços	(75,9)	(74,5)	1,9%	(57,3)	32,5%						(217,1)	(145,5)	49,2%
Provisão para devedores duvidosos	(8,4)	(8,8)	-4,5%	(5,4)	55,6%						(31,1)	(16,9)	84,0%
Serviços de terceiros	(58,6)	(62,9)	-6,8%	(48,0)	22,1%						(172,5)	(120,4)	43,3%
Outros	(8,9)	(2,8)	217,9%	(3,9)	128,2%						(13,5)	(8,2)	64,6%
Despesas gerais e administrativas	(15,8)	(14,5)	9,0%	(15,0)	5,3%						(44,4)	(39,9)	11,3%
Outras receitas (despesas) operacionais	4,5	(1,2)	n.d.	2,5	80,0%						8,0	18,9	-57,7%
Total dos custos antes deprec./amort.	(207,2)	(214,0)	-3,2%	(189,5)	9,3%						(595,9)	(522,3)	14,1%
Depreciação e amortização	(56,7)	(54,1)	4,8%	(50,3)	12,7%						(163,5)	(152,3)	7,4%
Total dos custos operacionais	(263,9)	(268,1)	-1,6%	(239,8)	10,1%						(759,4)	(674,6)	12,6%

Composição Custos Operacionais
3T05Composição Custos Operacionais
3T04**Custo de Pessoal**

Na comparação entre os acumulados do ano, os custos de pessoal sofreram incremento, devido ao acordo coletivo e treinamento. O aumento do custo de pessoal frente ao 2T05, deve-se também a treinamento e adicionais legais.

Custo dos Serviços Prestados

O aumento de 22,6% no custo dos serviços prestados, quando comparado com o 3T04, é decorrente do aumento na Taxa Fistel devido principalmente ao aumento da base média de clientes em 16,7%, despesas com meios de conexão (rede e elementos de transmissão) e pelo incremento de aluguel de sites de rede (implantação do CDMA em áreas de TDMA) e aumento da cobertura. Em relação ao trimestre anterior, o acréscimo de 15,0% foi causado pelo aumento em despesas com interconexão, ressaltando que o 2T05 está afetado negativamente por um efeito não recorrente, que impacta o item "outros" em comercialização de serviços.



**Custo das
Mercadorias
Vendidas**

O custo das mercadorias vendidas no 3T05 decresceu 12,7% e 14,8% em relação ao 3T04 e 2T05 respectivamente, devido ao menor número de ativações (adições brutas reduziram 75,8% e 72,2% em comparação aos mesmos períodos), compensado parcialmente pelo incentivo à troca de terminais TDMA para CDMA.

**Comercialização
dos Serviços**

No 3T05, a despesa com comercialização dos serviços aumentou 32,5% em relação ao 3T04, motivada pela competição acirrada e conseqüente incremento nos gastos com serviços de terceiros, especialmente nas despesas associadas a publicidade e comissões, impactando o SAC que teve um aumento 18,5% em relação ao 3T04..

A provisão para devedores duvidosos (PDD) do 3T05 foi de R\$ 8,4 milhões, 1,9% sobre a receita bruta (2,1% no 2T05), refletindo a sensível melhora nas ações de cobrança.

**Outras Receitas/
Despesas
Operacionais**

No 3T05 o aumento em comparação ao trimestre anterior deve-se a recuperação de receitas, revertendo à rubrica que antes estava impactando negativamente os custos operacionais.

EBITDA

Nos primeiros nove meses do ano, o EBITDA (lucro antes dos juros, impostos, depreciações e amortizações) foi de R\$ 296,5 milhões, com margem de 33,2%.

Considerando a competição registrada no 3T05, o EBITDA registrou R\$ 105,8 milhões, com margem de 33,8 % superior em 7,6 pontos percentual ao trimestre anterior.

**Depreciação e
Amortização**

As despesas com depreciação e amortização totalizaram R\$ 56,7 milhões no 3T05, um aumento de 12,7% em relação ao 3T04, é decorrente dos investimentos realizados, principalmente em função do *overlay* para a rede CDMA, além do aumento em função de novas ativações por conclusão de obras.



RECEITAS (DESPESAS) FINANCEIRAS - CRT

R\$ milhões	Legislação Societária					Acumulado em:		
	3 T 05	2 T 05	Δ%	3 T 04	Δ%	2005	2004	Δ%
	Receitas Financeiras	36,2	54,4	-33,5%	51,2	-29,3%	111,1	89,7
Variação cambial	10,7	30,7	-65,1%	29,10	-63,2%	41,5	32,3	28,5%
Outras receitas financeiras	25,7	23,7	8,4%	22,9	12,2%	69,9	64,4	8,5%
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	(0,2)	0,0	n.d.	(0,8)	-75,0%	(0,3)	(7,0)	-95,7%
Despesas Financeiras	(22,6)	(45,6)	-50,4%	(38,8)	-41,8%	(77,9)	(61,6)	26,5%
Variação cambial	(0,1)	0,7	n.d.	0,1	n.d.	(0,6)	(31,0)	-98,1%
Outras despesas financeiras	(5,0)	(4,9)	2,0%	(6,4)	-21,9%	(15,1)	(20,9)	-27,8%
Perdas/Ganhos com derivativos	(17,5)	(41,4)	-57,7%	(32,50)	-46,2%	(62,2)	(9,7)	541,2%
Receitas (Despesas) Financeiras Líquidas	13,6	8,8	54,5%	12,4	9,7%	33,2	28,1	18,1%

Receitas Financeiras

O resultado financeiro líquido no 3T05 foi melhor em R\$ 4,8 milhões quando comparado ao 2T05, principalmente devido à elevação da taxa de juros no período (4,56% no 2T05 e 4,74% no 3T05) que impactou positivamente na maior posição líquida de caixa e à redução do resultado negativo ocorrido no 2T05 das operações de cobertura da exposição cambial a fornecedores.

No comparativo do acumulado do ano de 2005, com o mesmo período de 2004, a Celular CRT apresenta uma melhor receita financeira líquida, principalmente devido à maior taxa do CDI efetivo do período (3,86% no 3T04 contra 4,74% no 3T05).

Lucro Líquido

O lucro líquido no 3T05 foi de R\$ 38,6 milhões superior em 94,1% ao registrado no 2T05.



EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS - CRT

	30/set/05	30/jun/05
	Denominado	
	US\$	US\$
Credores (R\$ milhões)		
Instituições financeiras	140,7	238,0
Total	140,7	238,0
Taxas do câmbio utilizadas	2,2222	2,3504

Cronograma de pagamento - Longo Prazo

2007	133,3
Total	133,3

ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO - CRT

	30/set/05	30/jun/05
Curto Prazo	7,4	97,0
Longo Prazo	133,3	141,0
Total do endividamento	140,7	238,0
Disponibilidades (Caixa e Aplicações)	(419,3)	(508,7)
Derivativos	24,9	22,6
Dívida Líquida	(253,7)	(248,1)

Endividamento

Em 30 de setembro de 2005, a dívida com empréstimos e financiamentos da CRT somava R\$ 140,7 milhões (R\$ 238,0 milhões em 30 de junho de 2005) sendo 100% denominada em dólares norte-americanos. 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. Este endividamento foi compensado pelos recursos disponíveis em caixa e aplicações financeiras (R\$ 419,3 milhões) e por ativos e passivos de derivativos (R\$ 24,9 milhões a pagar), resultando numa posição líquida de caixa de R\$ 253,7 milhões, elevação de 2,3%, comparado com junho de 2005.

A queda das disponibilidades no 3T05 foi ocasionada pela quitação das dívidas decorrente de seu vencimento. Porém dado à remuneração incidente sobre as aplicações financeiras ocorreu aumento da posição líquida de caixa em relação ao 2T05.

CAPEX - CRT

	3 T 05	2 T 05	3 T 04	Acumulado	
				2005	2004
Rede	55,8	30,4	65,9	121,0	79,3
Outros	16,6	13,4	14,5	41,9	27,7
Total	72,4	43,8	80,4	162,9	107,0
Percentual da Receita Líquida	23,1%	15,1%	27,4%	18,3%	12,6%

Investimentos (Capex)

Os investimentos realizados no trimestre foram de R\$ 72,4 milhões, devem-se fundamentalmente aos seguintes fatores: (i) migração mais acelerada de tecnologia TDMA para CDMA; (ii) sistemas de informações, especialmente o de *customer care* e (iii) manutenção da qualidade e expansão da cobertura para atender o crescimento da base de clientes.



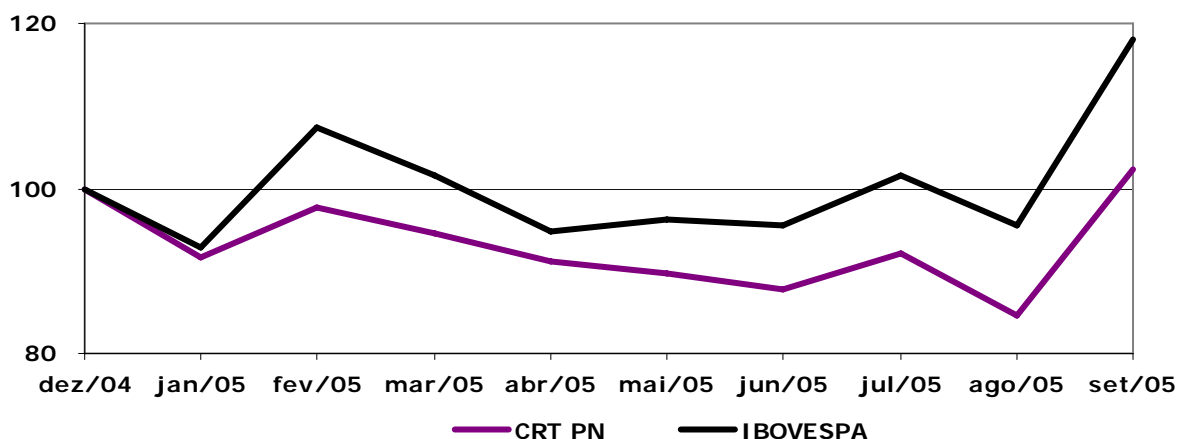
Fluxo de Caixa Operacional

O fluxo de caixa operacional positivo no 3T05 de R\$ 33,4 milhões, superior em 39,3% em relação ao 3T04 e 2,9% quando comparado com o 2T05, evidencia que a CRT gera recursos pelas operações para realizar seu programa de investimento de capital.

Mercado de Capitais

Durante o 3T05, as ações ordinárias (ON) desvalorizaram 3,7% e as preferenciais (PN) valorizaram 12,8%, enquanto o índice Bovespa obteve ganho de 26,1%. Entre julho e setembro de 2005, as ações PN da Companhia, tiveram presença em 100% dos pregões, com um volume financeiro médio diário negociado de R\$ 2,1 milhões. As ações ON e PN da CRT encerraram o trimestre cotadas em R\$ 39,98 e R\$ 53,00, respectivamente.

Evolução Mensal Ações
Base 100 = 30/dez/2004



Aumento de Capital O Conselho de Administração da CRT homologou em 29 de julho de 2005, o aumento de capital social decorrente de processo de reestruturação societária, envolvendo a sociedade e sua controlada e acionista controlador. A amortização do ágio resultante do processo de reestruturação societária resultou em 2004 em benefício fiscal de R\$ 33.290.159,91 (trinta e três milhões, duzentos e noventa mil, cento e cinquenta e nove reais e noventa e um centavos), com emissão de 929.892 novas ações ordinárias, garantido o direito de preferência previsto no artigo 171 da Lei nº 6.404/76. O valor de emissão de R\$ 35,80 (trinta e cinco reais e oitenta centavos) por ação ordinária corresponde a 90% da média ponderada das cotações do mercado principal dos 30 pregões da Bovespa, compreendidos entre 16 de maio a 27 de junho de 2005, inclusive. O prazo para exercício do direito de preferência ocorreu de 29 de junho a 28 de julho de 2005.

Reestruturação Societária

As administrações da Avista Participações Ltda. ("Avista") e Celular CRT Participações S.A., ("Celular CRT Part"), divulgaram Fato Relevante em 15 de agosto de 2005, na forma e para os fins das Instruções CVM nºs 319/99, 320/99 e 358/02, que foi aprovada pelos seus Sócios-Quotistas e Conselho de Administração, respectivamente, a proposição aos acionistas da Celular CRT Part, dos termos, condições e justificativas de uma reestruturação societária envolvendo as aludidas companhias, cuja íntegra poderá ser encontrada em nosso site www.vivo.com.br/ri.



Responsabilidade Social

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

Principais Premiações, Reconhecimentos e Eventos

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



BALANÇO PATRIMONIAL - CRT

R\$ milhões

ATIVO	30/set/05	30/jun/05
Circulante	970,1	1.053,6
Caixa e Bancos	2,8	1,4
Aplicações Financeiras	416,4	507,3
Contas a receber, líquida	298,6	279,3
Estoques	45,1	61,1
Adiantamento a fornecedores	6,8	9,0
Tributos diferidos e a recuperar	152,4	131,8
Operações com derivativos	0,3	0,0
Despesas Antecipadas	28,8	39,3
Outros ativos	18,9	24,4
Realizável a Longo Prazo	95,8	45,9
Tributos diferidos e a recuperar	82,0	32,3
Despesas Antecipadas	2,7	3,8
Outros ativos	11,1	9,8
Permanente	744,6	727,6
Investimentos	1,3	0,9
Imobilizado	742,4	726,1
Diferido	0,9	0,6
Total do Ativo	1.810,5	1.827,1
PASSIVO		
Circulante	422,6	538,3
Pessoal, encargos e Benefícios Sociais	9,1	7,6
Fornecedores e Consignações	186,5	225,4
Impostos, taxas e contribuições	73,2	51,5
Juros sobre o capital próprio	68,2	68,3
Empréstimos e financiamento	7,3	97,0
Provisão para contingências	6,1	5,1
Operações com derivativos	5,2	13,1
Outras obrigações	67,0	70,3
Exigível a Longo Prazo	163,8	161,3
Empréstimos e financiamento	133,3	141,0
Provisão para contingências	2,8	2,9
Operações com derivativos	19,7	9,5
Outras obrigações	8,0	7,9
Patrimônio Líquido	1.224,1	1.127,5
Total do Passivo	1.810,5	1.827,1



DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO - CRT
Legislação Societária

R\$ milhões						Acumulado em:		
	3 T 05	2 T 05	Δ%	3 T 04	Δ%	2005	2004	Δ%
Receita Bruta	453,4	409,7	10,7%	385,8	17,5%	1.256,0	1.112,8	12,9%
Receita de serviços	386,9	340,8	13,5%	322,9	19,8%	1.072,8	915,7	17,2%
Deduções - Impostos e outros	(109,3)	(87,1)	25,5%	(71,6)	52,7%	(277,2)	(198,3)	39,8%
Receita de aparelhos	66,5	68,9	-3,5%	62,9	5,7%	183,2	197,1	-7,1%
Deduções - Impostos e outros	(31,1)	(32,3)	-3,8%	(20,3)	53,1%	(86,4)	(62,1)	39,1%
Receita Líquida	313,0	290,3	7,8%	293,9	6,5%	892,4	852,4	4,7%
Receita de serviços	277,6	253,7	9,4%	251,3	10,5%	795,6	717,4	10,9%
Assinatura e Utilização	164,1	133,9	22,6%	122,2	34,3%	430,6	332,2	29,6%
Uso de rede	95,1	100,4	-5,3%	109,3	-13,0%	302,6	327,6	-7,6%
Outros serviços	18,4	19,4	-5,2%	19,8	-7,1%	62,4	57,6	8,3%
Receita de aparelhos	35,4	36,6	-3,3%	42,6	-16,9%	96,8	135,0	-28,3%
Custos Operacionais	(207,2)	(214,0)	-3,2%	(189,5)	9,3%	(595,9)	(522,3)	14,1%
Pessoal	(14,8)	(14,5)	2,1%	(14,6)	1,4%	(44,5)	(42,7)	4,2%
Custo dos serviços prestados	(46,7)	(40,6)	15,0%	(38,1)	22,6%	(128,0)	(110,9)	15,4%
Meios de conexão	(8,1)	(6,3)	28,6%	(6,4)	26,6%	(21,7)	(18,6)	16,7%
Interconexão	(9,1)	(5,8)	56,9%	(6,5)	40,0%	(21,7)	(21,2)	2,4%
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(5,2)	(4,8)	8,3%	(3,6)	44,4%	(14,9)	(12,6)	18,3%
Fistel e outras taxas e contribuições	(14,8)	(14,9)	-0,7%	(12,1)	22,3%	(44,5)	(34,9)	27,5%
Serviços de terceiros	(9,5)	(8,8)	8,0%	(9,6)	-1,0%	(24,9)	(23,3)	6,9%
Outros	0,0	0,0	n.d.	0,1	n.d.	(0,3)	(0,3)	0,0%
Custo das Mercadorias Vendidas	(58,5)	(68,7)	-14,8%	(67,0)	-12,7%	(169,9)	(202,2)	-16,0%
Despesas de Comercialização dos Serviços	(75,9)	(74,5)	1,9%	(57,3)	32,5%	(217,1)	(145,5)	49,2%
Provisão para devedores duvidosos	(8,4)	(8,8)	-4,5%	(5,4)	55,6%	(31,1)	(16,9)	84,0%
Serviços de terceiros	(58,6)	(62,9)	-6,8%	(48,0)	22,1%	(172,5)	(120,4)	43,3%
Outros	(8,9)	(2,8)	217,9%	(3,9)	128,2%	(13,5)	(8,2)	64,6%
Despesas Gerais e Administrativas	(15,8)	(14,5)	9,0%	(15,0)	5,3%	(44,4)	(39,9)	11,3%
Outras receitas (despesas) operacionais	4,5	(1,2)	n.d.	2,5	80,0%	8,0	18,9	-57,7%
EBITDA	105,8	76,3	38,7%	104,4	1,4%	296,5	330,1	-10,2%
Margem EBITDA %	33,8%	26,3%	7,5 p.p.	35,5%	-1,7 p.p.	33,2%	38,7%	-5,5 p.p.
Depreciação e Amortizações	(56,7)	(54,1)	4,8%	(50,3)	12,7%	(163,5)	(152,3)	7,4%
EBIT	49,1	22,2	121,3%	54,1	-9,2%	133,0	177,8	-25,2%
Resultado financeiro líquido	13,6	8,8	54,5%	12,4	9,7%	33,2	28,1	18,1%
Receitas Financeiras	36,2	54,4	-33,5%	51,2	-29,3%	111,1	89,7	23,9%
Variação cambial	10,7	30,7	-65,1%	29,1	-63,2%	41,5	32,3	28,5%
Outras receitas financeiras	25,7	23,7	8,4%	22,9	12,2%	69,9	64,4	8,5%
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	(0,2)	0,0	n.d.	(0,8)	-75,0%	(0,3)	(7,0)	-95,7%
Despesas Financeiras	(22,6)	(45,6)	-50,4%	(38,8)	-41,8%	(77,9)	(61,6)	26,5%
Variação cambial	(0,1)	0,7	n.d.	0,1	n.d.	(0,6)	(31,0)	-98,1%
Outras despesas financeiras	(5,0)	(4,9)	2,0%	(6,4)	-21,9%	(15,1)	(20,9)	-27,8%
Perdas/Ganhos com derivativos	(17,5)	(41,4)	-57,7%	(32,5)	-46,2%	(62,2)	(9,7)	541,2%
Receitas/despesas não operacionais	0,0	(0,1)	-100,0%	(1,5)	n.d.	(2,3)	(3,2)	-28,1%
Impostos	(24,1)	(11,0)	119,1%	(23,8)	1,3%	(59,4)	(70,8)	-16,1%
Resultado do período	38,6	19,9	94,1%	41,2	-6,2%	104,5	131,9	-20,8%



VIVO – Relações com Investidores

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

Telefone: +55 11 5105-1172

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

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



GLOSSÁRIO

Termos Financeiros:

CAPEX – (*capital expenditure*) investimento de capital.
Capital Circulante = Ativo Circulante – Passivo Circulante.
Capital de giro = Capital circulante – dívida líquida.
Dívida líquida = Dívida bruta – caixa – aplicações financeiras – títulos – operações ativas com derivativos + operações passivas com derivativos.
Dívida / EBITDA – índice que avalia a capacidade da Companhia de pagar sua dívida com geração de caixa operacional no período de um ano.
EBIT = Resultado operacional antes de juros e impostos.
EBITDA = Resultado operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização.
Endividamento = Dívida líquida / (Dívida líquida + PL) – índice que mede a alavancagem financeira da Companhia.
Fluxo de caixa operacional = EBITDA – CAPEX.
Margem EBITDA = EBITDA / Receita Operacional Líquida.
PDD – provisão para devedores duvidosos. Conceito contábil que mede a provisão feita para a contas de contas a receber com valores vencidos há mais de 90 dias.
PL – patrimônio líquido.
Subsídio = (receita líquida de mercadorias – custo de mercadorias vendidas + descontos dados por fornecedores) / adições brutas.

Tecnologia e Serviços

1xRTT - (*1x Radio Transmission Technology*) - É a tecnologia CDMA 2000 1x que, segundo a UIT (União Internacional de Telecomunicações), e de acordo com as regras do IMT-2000, é Tecnologia 3G (terceira Geração).
CDMA – (*Code Division Multiple Access*) – Acesso múltiplo por Divisão de Código. Tecnologia de interface aérea para redes celulares baseadas em espalhamento espectral do sinal de rádio e divisão de canais no domínio dos códigos.
CDMA 2000 1xEV-DO – Tecnologia de acesso da 3ª Geração com velocidade de transmissão de dados de até 2,4 Megabits por segundo.
CSP – Código de Seleção de Prestadora.
SMP – Serviços Móvel Pessoal.
SMS – *Short Message Service* – Serviço de mensagens curtas de texto para aparelhos celulares, possibilitando o envio e recebimento de mensagens alfanuméricas.
WAP – *Wireless Application Protocol* é um protocolo aberto e padronizado iniciado em 1997, que permite o acesso a servidores Internet através de equipamento específico, *Gateway WAP* no operador e terminais com *browser WAP* dos clientes. O WAP suporta linguagem específica (WML) e aplicações no telefone (*WML script*).
ZAP – Serviço que permite acesso rápido à Internet sem fio, através do computador, *notebook* ou *palmtop*, utilizando a tecnologia CDMA 1xRTT.

Indicadores operacionais:

Adições brutas – total de novos clientes adquiridos no período.
Adições líquidas = adições brutas – baixas de clientes.
ARPU (*Average Revenue per user*) – Receita média por usuário por mês – Receita líquida de serviços por mês / média mensal de clientes do período
ARPU pós-pago – ARPU dos usuários do serviço pós-pago.
ARPU pré-pago – ARPU dos usuários do serviço pré-pago.
ARPU Blended – ARPU da base total de clientes (pré-pagos + pós-pagos).
Barreira de Entrada – valor do aparelho mais barato oferecido.
Clientes – número de linhas móveis em serviço.
Churn rate – taxa percentual que mede o número de clientes desligados da base de clientes durante um determinado período de tempo, em relação ao número médio de clientes ativos no mesmo período = n° de baixas do período / ((clientes do início do período + clientes ao final do período) / 2)
Market share: participação do mercado estimado = n° de clientes da Companhia / n° de clientes da área de atuação.
Market share de adições líquidas: participação adições líquidas estimadas na área de atuação.
MOU (*minutes of use*) – média do período, em minutos, do tráfego por cliente = (Total de minutos originados + minutos entrantes) / média mensal de clientes do período.
MOU pós-pago – MOU dos usuários do serviço pós-pago.
MOU pré-pago – MOU dos usuários do serviço pré-pago.
Penetração do mercado = n° de clientes da Companhia + n° de clientes estimado das concorrentes / cada 100 habitantes da área de atuação da Companhia.
Produtividade = número de clientes / empregados próprios.
Right Planning – Programa de adequação de perfil.
SAC - custo de aquisição por cliente = (70% despesas c/ marketing + custos da rede de distribuição + subsídios de aparelhos) / adições brutas.
VC – Valores de comunicação, por minuto.
VC1 – Valores de comunicação entre Chamadas na mesma área de registro do assinante.
VC2 – Valores de comunicação entre Chamadas para fora da sua área e dentro do Estado.
VC3 – Valores de comunicação entre Chamadas para fora do Estado
VU-M – Valor de uso móvel da rede da Operadora de Celular que a Operadora de Telefonia Fixa paga para uma chamada de Fixo para Móvel (tarifa de interconexão).

