

AVISO IMPORTANTE

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

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



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

Porto Alegre – Brasil, 23 de fevereiro de 2006 – Celular CRT Participações S.A. – “CRTPart” (Bovespa: CRTP3 (ON) / CRTP5 (PN)) anuncia hoje seus resultados consolidados do quarto trimestre e do ano de 2005 (4T05 e 2005). A CRTPart 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 CRTPart 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	4 T 05	3 T 05	Δ%	4 T 04	Δ%	Acumulado em:		
						2005	2004	Δ%
Receita Operacional Líquida	290,1	313,0	-7,3%	322,0	-9,9%	1.182,3	1.174,3	0,7%
Receita líquida dos serviços	256,6	277,6	-7,6%	260,4	-1,5%	1.052,1	977,2	7,7%
Receita líquida de vendas de mercadorias	33,5	35,4	-5,4%	61,6	-45,6%	130,2	197,1	-33,9%
Total dos Custos Operacionais	(206,5)	(207,4)	-0,4%	(226,0)	-8,6%	(802,4)	(748,1)	7,3%
EBITDA	83,6	105,6	-20,9%	96,0	-12,9%	379,9	426,2	-10,9%
Margem EBITDA (%)	28,8%	33,7%	-4,9 p.p.	29,8%	-1,0 p.p.	32,1%	36,3%	-4,2 p.p.
Depreciação e Amortização	(57,7)	(56,6)	1,9%	(53,2)	8,5%	(221,3)	(205,5)	7,7%
EBIT	25,9	49,0	-47,2%	42,8	-39,5%	158,6	220,7	-28,1%
Resultado do Período	26,2	38,6	-32,2%	50,1	-47,7%	129,3	182,0	-29,0%
Lucro por ação (R\$ por ação)	0,79	1,16	-32,2%	1,55	-49,2%	3,89	5,63	-30,9%
N.º de ações (milhões)	33,3	33,3	0,0%	32,4	2,9%	33,3	32,4	2,9%
Investimentos	76,3	72,4	5,4%	97,3	-21,6%	239,2	204,3	17,1%
Investimento como % da receita líquida	26,3%	23,1%	3,2 p.p.	30,2%	-3,9 p.p.	20,2%	17,4%	2,8 p.p.
Fluxo de Caixa Operacional	7,3	33,2	-78,0%	(1,3)	n.d.	140,7	221,9	-36,6%
Clientes (Mil)	3.387	3.391	-0,1%	3.215	5,3%	3.387	3.391	-0,1%
Adições Líquidas	(5)	32	-114,4%	262	-101,8%	172	692	-75,2%

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



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

**HIGHLIGHTS
4T05**

- Campanha do Natal com **foco nos segmentos de maior valor**.
- A **base de clientes**, alcançando 3.387 mil clientes apresentou um crescimento de 5,3% quando comparado ao 4T04.
- A **base de clientes pós pago** da CRTPart cresceu 5,2% em relação ao 4T04, coerente com a estratégia da Companhia.
- O **Mix de captação** em 2005 apresentou uma elevação no segmento pós pago representando 23,8% das adições líquidas, superior em 9,2 pontos percentuais em relação a 2004.
- Redução do **SAC** em 17,5% no trimestre, refletindo os esforços comerciais da Companhia e melhores custos comerciais.
- Aumento do **MOU sainte pós pago** em 8,3% quando comparado com 2004.
- **Receita líquida de serviços** apresentou uma elevação de 7,7% na comparação entre os acumulados de 2005 e 2004, refletindo os esforços comerciais da Companhia.
- Crescimento sustentado da **receita de dados**, que aumentou 43,4% na comparação ano a ano, representando 8,7% da receita líquida de serviços no 4T05.
- Em 2005 chegou ao fim o projeto de overlay da CRTPART, cujo objetivo foi implantar a tecnologia 1XRTT em 100% dos municípios atendidos do Rio Grande do Sul (343 municípios)
- 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 qualidade e serviços inovadores.
- **EBITDA** de R\$ 83,6 milhões, representando com margem de 28,8% no trimestre e 32,1% no acumulado do ano. Excluindo os efeitos na PDD, o EBITDA no acumulado de 2005 registraria uma margem de 33,2%.
- **Fluxo de Caixa Operacional** positivo no acumulado em 2005 de R\$ 140,7 milhões.
- **Receita Financeira Líquida** superior em 51,9% no acumulado do ano em comparação com o mesmo período do ano anterior.



VIVO

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

Canais de Distribuição

Em 31 de dezembro de 2005, a CRTPart possuía mais de 30 pontos de venda próprios, além de contar com uma eficiente rede de credenciados, exclusivos ou não, com mais de 1.100 pontos de atendimento, capazes de comercializar serviços e aparelhos, colocando a Companhia também na liderança em número de canais de distribuição.

Inovação Tecnológica

Em 2005 chegou ao fim o projeto de overlay da CRTPart, cujo objetivo foi implantar a tecnologia 1XRTT em 100% dos municípios atendidos do Rio Grande do Sul (343 municípios). Somente em 2005 foram 109 cidades que receberam esta tecnologia. Outro fato importante foi a digitalização de 100% dos municípios atendidos pela CRTPart.

Base para Apresentação dos Resultados

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

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



DESEMPENHO OPERACIONAL CONSOLIDADO - CRT

	4 T 05	3 T 05	Δ%	4 T 04	Δ%	Acumulado em:		
						2005	2004	Δ%
Total de assinantes (mil)	3.387	3.391	-0,1%	3.215	5,3%	3.387	3.215	5,3%
Pós Pago	829	854	-3,0%	788	5,2%	829	788	5,2%
Pré Pago	2.558	2.537	0,8%	2.427	5,4%	2.558	2.427	5,4%
Market Share (*)	48,3%	50,3%	-2,0 p.p.	54,8%	-6,5 p.p.	48,3%	54,8%	-6,5 p.p.
Adições líquidas (mil)	(5)	32	n.d.	262	n.d.	172	692	-75,2%
Pós Pago	(26)	12	n.d.	53	n.d.	41	101	-59,4%
Pré Pago	21	20	4,6%	209	-90,0%	131	591	-77,9%
Market Share de adições líquidas (*)	-1,7%	13,6%	-15,3 p.p.	36,0%	-37,7 p.p.	15,2%	41,8%	-26,6 p.p.
Penetração do mercado (*)	65,6%	63,5%	2,1 p.p.	55,2%	10,4 p.p.	65,6%	55,2%	10,4 p.p.
SAC (R\$)	158	192	-17,5%	142	11,5%	177	135	31,5%
Churn mensal	2,4%	1,6%	0,8 p.p.	1,5%	0,9 p.p.	1,8%	1,6%	0,2 p.p.
ARPU (em R\$/mês)	25,2	27,4	-8,0%	28,7	-12,0%	26,3	29,1	-9,5%
Pós Pago	63,7	72,7	-12,4%	65,3	-2,5%	65,9	66,8	-1,3%
Pré Pago	11,7	11,3	3,2%	15,7	-25,5%	12,3	15,1	-18,3%
MOU Total (minutos)	63	68	-7,7%	77	-18,5%	68	80	-14,8%
Pós Pago	155	168	-7,5%	159	-2,2%	159	157	1,1%
Pré Pago	31	34	-8,1%	49	-36,3%	37	52	-28,4%
Empregados	435	449	-3,1%	538	-19,1%	435	538	-19,1%

(*) fonte Anatel

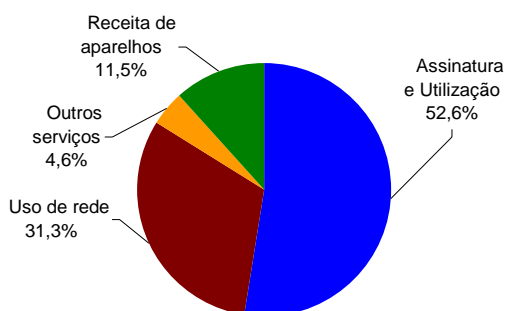
Destaques Operacionais

- Manutenção da liderança com o aumento da **base de clientes** de 5,3% em relação ao 4T04 atingindo 3.387 mil clientes, ressaltando o crescimento de 5,2% da base de pós pago no mesmo período.
- A redução de 17,5% no **SAC** em relação ao 3T05 é decorrente de menores gastos com subsídio. A elevação de 11,5% comparado com o 4T04 é resultado do aumento dos gastos com comissões, publicidade e subsídio no segmento pós pago, parcialmente contrabalançado por menores subsídios no pré pago.
- O **ARPU pós pago** no valor de R\$ 65,9 menor 1,3% em relação a 2004 está impactado pelo efeito *Bill & Keep* parcial e pelos efeitos dos programas de adequação de perfil, como o Vivo Ideal, *client care* e campanhas de fidelização. O **ARPU blended** no valor de R\$ 26,3 apresentou uma redução de 9,5% frente a 2004, refletindo a redução do ARPU pré pago, devido entre outros fatores ao tráfego sainte e do MOU deste segmento.
- O **MOU pós pago** cresceu 1,1% em 2005 pelo aumento do MOU sainte, compensando a redução de 14,8% no **MOU Total** frente a 2004, 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

R\$ milhões	Legislação Societária					Acumulado em:		
	4 T 05	3 T 05	Δ%	4 T 04	Δ%	2005	2004	Δ%
	Assinatura e Utilização	152,5	164,1	-7,1%	131,4	16,1%	596,4	490,4
Uso de rede	90,7	95,1	-4,6%	109,7	-17,3%	391,9	437,3	-10,4%
Outros serviços	13,4	18,4	-27,2%	19,3	-30,6%	63,8	49,5	28,9%
Receita de serviços de telecom.	256,6	277,6	-7,6%	260,4	-1,5%	1.052,1	977,2	7,7%
Venda de aparelhos celulares	33,5	35,4	-5,4%	61,6	-45,6%	130,2	197,1	-33,9%
Receita líquida total	290,1	313,0	-7,3%	322,0	-9,9%	1.182,3	1.174,3	0,7%

Composição Receitas Operacionais 4T05

Composição Receitas Operacionais 4T04

Receita Líquida de Serviços

Crescimento de 7,7% na receita líquida de serviços em 2005, quando comparada com 2004, alcançando R\$ 256,6 milhões no trimestre e R\$ 1.052,1 milhões no acumulado do ano. Este resultado é fruto do acréscimo da base de clientes (com manutenção do mix), parcialmente contrabalançado pelos efeitos de adequação de perfil, como o Vivo Ideal e outras campanhas de fidelização.

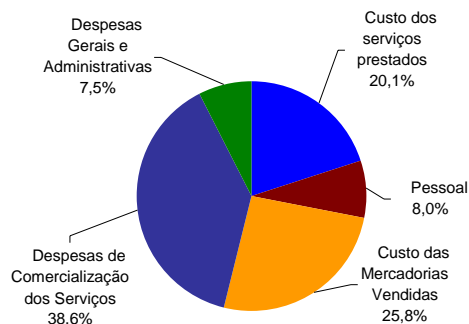
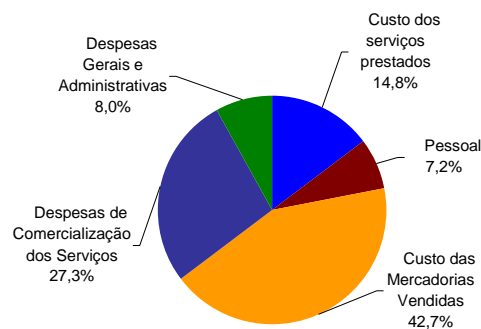
No crescimento de 7,7% da receita líquida de serviços, destaca-se o aumento de 21,6% quando comparado com 2004 e de 16,1% em relação ao 4T04 no item "receita de assinatura e utilização", devido ao incremento no tráfego total, impulsionado, especialmente, pelo tráfego sainte. Na composição da receita 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 dos efeitos do *Bill & Keep* parcial.

A receita de dados no 4T05 apresentou um aumento de 14,5% na comparação ano a ano, representando 8,7% da receita líquida de serviços (7,5% no 4T04). No acumulado do ano o aumento foi de 43,4%, representando 8,9% da receita líquida de serviços. Este consistente incremento é função da popularização do acesso e uso das ferramentas, além dos diversos lançamentos de serviços e o aumento da base habilitada. No 4T05, o SMS representou 70,1% da receita de dados. A média mensal de envio de SMS no ano de 2005 foi de aproximadamente 23,6 milhões.



CUSTOS OPERACIONAIS - CRT
Legislação Societária

R\$ milhões	4 T 05	3 T 05	Δ%	4 T 04	Δ%	Acumulado em:		
						2005	2004	Δ%
Pessoal	(16,8)	(14,8)	13,5%	(16,9)	-0,6%	(61,3)	(59,5)	3,0%
Custo dos serviços prestados	(42,3)	(46,8)	-9,6%	(34,7)	22,0%	(170,4)	(145,5)	17,1%
Meios de conexão	(6,5)	(8,1)	-19,8%	(6,4)	0,9%	(28,2)	(25,1)	12,4%
Interconexão	(4,4)	(9,1)	-51,6%	(6,4)	-31,6%	(26,1)	(27,6)	-5,4%
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(4,1)	(5,3)	-22,6%	(3,2)	26,5%	(19,1)	(15,8)	20,9%
Fistel e outras taxas e contribuições	(14,4)	(14,7)	-2,0%	(12,2)	18,1%	(58,9)	(47,1)	25,1%
Serviços de terceiros	(12,8)	(9,5)	34,7%	(5,9)	115,2%	(37,7)	(29,3)	28,7%
Outros	(0,1)	(0,1)	0,0%	(0,4)	-75,6%	(0,4)	(0,6)	-33,3%
Custo de mercadorias vendidas	(54,3)	(59,3)	-8,4%	(100,1)	-45,8%	(224,2)	(302,3)	-25,8%
Comercialização dos serviços	(81,5)	(75,0)	8,7%	(64,2)	26,9%	(298,5)	(209,6)	42,4%
Provisão para devedores duvidosos	(19,7)	(8,4)	134,5%	(5,1)	286,3%	(50,8)	(21,9)	132,0%
Serviços de terceiros	(58,0)	(63,3)	-8,4%	(55,5)	4,5%	(235,1)	(176,0)	33,6%
Outros	(3,8)	(3,3)	15,2%	(3,6)	5,6%	(12,6)	(11,7)	7,7%
Despesas gerais e administrativas	(15,8)	(15,8)	0,0%	(18,7)	-15,5%	(60,1)	(58,5)	2,7%
Outras receitas (despesas) operacionais	4,2	4,3	-2,3%	8,6	-51,2%	12,1	27,3	-55,7%
Total dos custos antes deprec./amort.	(206,5)	(207,4)	-0,4%	(226,0)	-8,6%	(802,4)	(748,1)	7,3%
Depreciação e amortização	(57,7)	(56,6)	1,9%	(53,2)	8,5%	(221,3)	(205,5)	7,7%
Total dos custos operacionais	(264,2)	(264,0)	0,1%	(279,2)	-5,4%	(1.023,7)	(953,6)	7,4%

Composição Custos Operacionais 4T05

Composição Custos Operacionais 4T04

Custo de Pessoal

O incremento do custo de pessoal na comparação entre o 4T05 e 3T05 é decorrente da aplicação de reajustes salariais em função do acordo coletivo em novembro/2005, impactando no acerto das provisões do ano no trimestre e reajuste de benefícios. No acumulado de 2005 em relação a 2004, o crescimento de 3,0% deve-se ao acordo coletivo de 2004, compensado pela adequação no quadro de pessoal.

Custo dos Serviços Prestados

O aumento de 22,0 % no custo dos serviços prestados, quando comparado com o 4T04, é decorrente do aumento na Taxa Fistel devido principalmente ao aumento da base média de clientes em 11,0%, pelo aumento das despesas com serviços de terceiros, especialmente em conservação e manutenção da planta e energia elétrica e pelo incremento de aluguel de sites de rede (implantação do CDMA em áreas de TDMA) e aumento da cobertura. Em relação ao acumulado do ano, o aumento de 17,1% em 2005 decorre do aumento da Taxa Fistel pelo aumento da base média de clientes em 16%, despesas com meios de conexão (rede e elementos de transmissão), serviços de terceiros, bem como com aluguel de imóveis e circuitos de dados.



Custo das Mercadorias Vendidas	O custo das mercadorias vendidas em 2005 decresceu 25,8% em relação a 2004 e 45,8% quando comparado com o 4T04, devido ao menor número de ativações, melhores custos e mix de aparelhos, compensado parcialmente pelo incentivo à troca de terminais TDMA para CDMA.
Comercialização dos Serviços	<p>No 4T05, a despesa com comercialização dos serviços aumentou 26,9% em relação ao 4T04, motivada pelo incremento nos gastos com serviços de terceiros, especialmente nas despesas associadas a publicidade, comissões e “client care” pós venda, impactando o SAC que teve um aumento 11,5% em relação ao 4T04, que por sua vez foi impulsionado pelo pós pago (relacionadas ao aumento do parque total registrado em 2005). No acumulado de 2005 o crescimento de 42,4% deve-se ao incremento nas despesas com serviços de terceiros.</p> <p>A Provisão para Devedores Duvidosos – PDD registrou no 4T05 o valor de R\$ 19,7 milhões e o acumulado do ano de 2005 apresentou o valor de R\$ 50,8 milhões. Além do efeito advindo de ajustes no reconhecimento da aquisição de clientes, deve ser citado que a empresa provisionou saldos de contas a receber de chamadas realizadas nas redes de outras operadoras, valores estes que segundo a regulamentação em vigor, são obrigatoriamente repassados às citadas outras operadoras, independentemente de serem estas chamadas reconhecidas por nossos clientes. Cabe citar que foram adotadas medidas estruturais e de processo incluindo substituição de sistemas e autenticação de redes analógicas e TDMA de outras operadoras, para reduzir substancialmente tais despesas. Expurgando os efeitos acima citados, estimamos que o PDD registraria para o 4T05 um valor de R\$ 17,4 milhões e para o acumulado do ano R\$ 38,6 milhões, valores estes, em linha com o desenvolvimento dos negócios. Seguindo o mesmo critério, estimamos também que o EBITDA no 4T05 seria R\$ 85,9 milhões, com margem de 29,6 % e no acumulado do ano de 2005 teríamos um EBITDA de R\$ 392,1 milhões com margem de 33,2%.</p>
Despesas Gerais e Administrativas	No 4T05 a redução de 15,5% nas despesas gerais e administrativas em comparação ao 4T04 deve-se a redução nos gastos com serviços de terceiros, especialmente em serviços públicos. No acumulado de 2005 a elevação de 2,7% quando comparado com 2004 é devido ao aumento nos custos com aluguéis.
Outras Receitas/ Despesas Operacionais	No 4T05 a redução de 51,2% em comparação ao 4T04 deve-se a um efeito extraordinário que elevou o valor do 4T04. No acumulado de 2005, a redução de 55,7% quando comparado com 2004 é devido ao ajuste não recorrente da reversão de provisão no valor de R\$ 14,5 milhões efetuado em 2004.
EBITDA	No acumulado do ano, o EBITDA (lucro antes dos juros, impostos, depreciações e amortizações) foi de R\$ 379,9 milhões, com margem de 32,1%. A variação registrada no EBITDA nos períodos analisados foi causada, dentre outros fatores, pela queda na receita de aparelhos, parcialmente contrabalançado por custo de mercadoria vendida, contribuindo também, o aumento no custo de comercialização dos serviços (Terceiros e PDD) e custo dos serviços prestados (Fistel e outras taxas e contribuições e serviços de terceiros).
Depreciação e Amortização	As despesas com depreciação e amortização totalizaram R\$ 57,7 milhões no 4T05 e R\$ 221,3 milhões em 2005, um aumento de 8,5% e 7,7%, respectivamente, decorrente dos investimentos realizados, principalmente em função do <i>overlay</i> 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:		
	4 T 05	3 T 05	Δ%	4 T 04	Δ%	2005	2004	Δ%
Receitas Financeiras	12,5	36,2	-65,5%	16,8	-25,6%	123,6	106,4	16,2%
Variação cambial	(6,9)	10,7	n.d.	(7,90)	-12,7%	34,6	24,4	41,8%
Outras receitas financeiras	19,2	25,7	-25,3%	24,4	-21,3%	89,1	88,7	0,5%
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	0,2	(0,2)	n.d.	0,3	-33,3%	(0,1)	(6,7)	-98,5%
Despesas Financeiras	(6,6)	(22,6)	-70,8%	(19,0)	-65,3%	(84,4)	(80,6)	4,7%
Variação cambial	(0,1)	(0,1)	0,0%	29,9	n.d.	(0,7)	(1,0)	-30,0%
Outras despesas financeiras	(9,4)	(5,0)	88,0%	(15,2)	-38,2%	(24,5)	(36,1)	-32,1%
Perdas/Ganhos com derivativos	2,9	(17,5)	n.d.	(33,70)	n.d.	(59,2)	(43,5)	36,1%
Receitas (Despesas) Financeiras Líquidas	5,9	13,6	-56,6%	(2,2)	n.d.	39,2	25,8	51,9%

Receitas Financeiras

As receitas financeiras líquidas da CRTPart no 4T05 foram menores em R\$ 7,7 milhões quando comparadas ao 3T05, principalmente devido à redução da taxa de juros incidente sobre sua posição líquida de caixa (CDI efetivo no 3T05 de 4,74% e no 4T05 de 4,31%), bem como pela despesa de PIS/Cofins (R\$ 3,2 milhões) apurada sobre a destinação de Juros Sobre Capital Próprio referente ao exercício de 2005 realizada em dezembro.

No comparativo do acumulado do ano de 2005 com o de 2004, a CRTPart apresenta uma melhor receita financeira líquida, principalmente devido à maior taxa do CDI efetivo do período incidente sobre sua posição líquida de caixa (16,17% em 2004 contra 19,0% em 2005).

Lucro Líquido

O lucro líquido no 4T05 foi de R\$ 26,2 milhões. No acumulado do ano o resultado foi de R\$ 129,3 milhões.



EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS - CRT

	31/dez/05	30/set/05
	Denominado	
	US\$	US\$
Credores (R\$ milhões)		
Instituições financeiras	142,7	140,7
Total	142,7	140,7
Taxas do câmbio utilizadas	2,3407	2,2222
Cronograma de pagamento - Longo Prazo		
2007	140,4	
Total	140,4	

ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO - CRT

	31/dez/05	30/set/05
Curto Prazo	2,3	7,4
Longo Prazo	140,4	133,3
Total do endividamento	142,7	140,7
Disponibilidades (Caixa e Aplicações)	(379,6)	(419,3)
Derivativos	18,9	24,9
Dívida Líquida	(218,0)	(253,7)

Endividamento

Em 31 de dezembro de 2005, a dívida com empréstimos e financiamentos da CRTPART somava R\$ 142,7 milhões (R\$ 140,7 milhões em 30 de setembro 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\$ 379,6 milhões) e por ativos e passivos de derivativos (R\$ 18,9 milhões a pagar), resultando numa posição líquida de caixa de R\$ 218,0 milhões, redução de 14,1%, comparado com setembro de 2005.

A redução das disponibilidades no 4T05 foi ocasionada principalmente pelo pagamento em dezembro de 2005 de Juros Sobre Capital Próprio referentes ao exercício de 2004 (R\$ 18,6 milhões) e dividendos intermediários referentes ao exercício de 2005 (R\$ 16,9 milhões).

CAPEX - CRT

R\$ milhões				Acumulado	
	4 T 05	3 T 05	4 T 04	2005	2004
Rede	57,9	55,8	74,7	179,0	154,0
Outros	18,4	16,6	22,6	60,2	50,3
Total	76,3	72,4	97,3	239,2	204,3
Percentual da Receita Líquida	26,3%	23,1%	30,2%	20,2%	17,4%

Investimentos (Capex)

Os investimentos realizados no trimestre de R\$ 76,3 milhões e de R\$ 239,2 milhões em 2005 devem-se fundamentalmente aos seguintes fatores: (i) migração mais acelerada de tecnologia TDMA para CDMA; (ii) sistemas de informações; (iii) manutenção da qualidade e expansão da cobertura para atender o crescimento da base de clientes; e (iv) terminais e tecnologia para o atendimento do segmento corporativo.

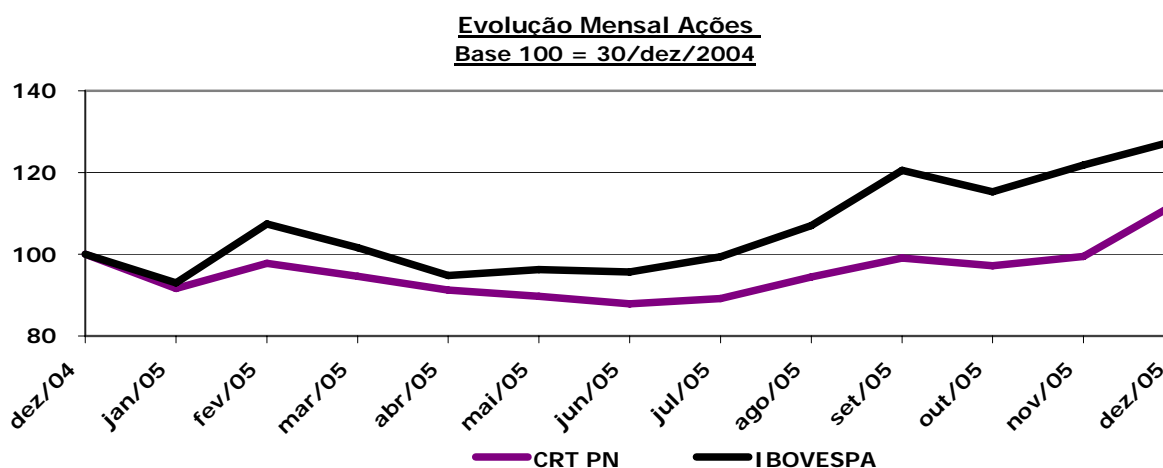


Fluxo de Caixa Operacional

O fluxo de caixa operacional positivo no 4T05 de R\$ 7,3 milhões e de R\$ 140,7 no acumulado de 2005, evidencia que a CRTPart gera recursos pelas operações para realizar seu programa de investimento de capital.

Mercado de Capitais

Durante o 4T05, as ações ordinárias (ON) e preferenciais (PN) valorizaram 37,6% e 13,2%, respectivamente, enquanto o índice Bovespa obteve ganho de 5,9%. Entre setembro e dezembro de 2005, as ações PN da Companhia, tiveram presença em 100% dos pregões, com um volume financeiro médio diário negociado de R\$ 2,83 milhões. As ações ON e PN da CRTPart encerraram o trimestre cotadas em R\$ 55,00 e R\$ 60,00, respectivamente.


Reestruturação Societária

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

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

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



Responsabilidade Social

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

Principais Premiações, Reconhecimentos e Eventos

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

Eventos Subsequentes

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



BALANÇO PATRIMONIAL - CRT

R\$ milhões

ATIVO	<u>31/dez/05</u>	<u>31/dez/04</u>
Circulante	<u>974,8</u>	<u>1.105,3</u>
Caixa e Bancos	4,8	6,8
Aplicações Financeiras	374,8	485,9
Contas a receber, líquida	333,4	262,5
Estoques	33,1	105,5
Adiantamento a fornecedores	1,8	3,3
Tributos diferidos e a recuperar	177,7	186,4
Operações com derivativos	0,1	6,1
Despesas Antecipadas	27,1	21,7
Outros ativos	22,0	27,1
Realizável a Longo Prazo	<u>96,1</u>	<u>72,6</u>
Operações com derivativos	0,0	11,7
Tributos diferidos e a recuperar	82,8	45,6
Despesas Antecipadas	1,9	5,9
Outros ativos	11,4	9,4
Permanente	<u>763,2</u>	<u>744,2</u>
Investimentos	0,3	0,6
Imobilizado	762,1	743,1
Diferido	0,8	0,5
Total do Ativo	<u>1.834,1</u>	<u>1.922,1</u>
PASSIVO		
Circulante	<u>456,1</u>	<u>690,1</u>
Pessoal, encargos e Benefícios Sociais	8,6	9,3
Fornecedores e Consignações	267,7	347,2
Impostos, taxas e contribuições	82,3	78,4
Juros sobre o capital próprio	22,5	68,4
Empréstimos e financiamento	2,3	108,7
Provisão para contingências	7,4	4,7
Operações com derivativos	2,2	4,1
Outras obrigações	63,1	69,3
Exigível a Longo Prazo	<u>167,4</u>	<u>170,4</u>
Empréstimos e financiamento	140,4	159,3
Provisão para contingências	2,6	2,0
Operações com derivativos	16,7	1,2
Outras obrigações	7,7	7,9
Patrimônio Líquido	<u>1.210,6</u>	<u>1.061,6</u>
Total do Passivo	<u>1.834,1</u>	<u>1.922,1</u>



DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO - CRT

Legislação Societária

R\$ milhões	Legislação Societária					Acumulado em:		
	4 T 05	3 T 05	Δ%	4 T 04	Δ%	2005	2004	Δ%
Receita Bruta	422,3	453,4	-6,9%	439,3	-3,9%	1.678,2	1.552,1	8,1%
Receita de serviços	359,2	386,9	-7,2%	344,7	4,2%	1.432,0	1.260,4	13,6%
Deduções - Impostos e outros	(102,7)	(109,3)	-6,0%	(84,3)	21,8%	(379,9)	(282,6)	34,4%
Receita de aparelhos	63,1	66,5	-5,1%	94,6	-33,3%	246,2	291,7	-15,6%
Deduções - Impostos e outros	(29,5)	(31,1)	-5,1%	(33,0)	-10,6%	(116,0)	(95,2)	21,8%
Receita Líquida	290,1	313,0	-7,3%	322,0	-9,9%	1.182,3	1.174,3	0,7%
Receita de serviços	256,6	277,6	-7,6%	260,4	-1,5%	1.052,1	977,2	7,7%
Assinatura e Utilização	152,5	164,1	-7,1%	131,4	16,1%	596,4	490,4	21,6%
Uso de rede	90,7	95,1	-4,6%	109,7	-17,3%	391,9	437,3	-10,4%
Outros serviços	13,4	18,4	-27,2%	19,3	-30,6%	63,8	49,5	28,9%
Receita de aparelhos	33,5	35,4	-5,4%	61,6	-45,6%	130,2	197,1	-33,9%
Custos Operacionais	(206,5)	(207,4)	-0,4%	(226,0)	-8,6%	(802,4)	(748,1)	7,3%
Pessoal	(16,8)	(14,8)	13,5%	(16,9)	-0,6%	(61,3)	(59,5)	3,0%
Custo dos serviços prestados	(42,3)	(46,8)	-9,6%	(34,7)	22,0%	(170,4)	(145,5)	17,1%
Meios de conexão	(6,5)	(8,1)	-19,8%	(6,4)	0,9%	(28,2)	(25,1)	12,4%
Interconexão	(4,4)	(9,1)	-51,6%	(6,4)	-31,6%	(26,1)	(27,6)	-5,4%
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(4,1)	(5,3)	-22,6%	(3,2)	26,5%	(19,1)	(15,8)	20,9%
Fistel e outras taxas e contribuições	(14,4)	(14,7)	-2,0%	(12,2)	18,1%	(58,9)	(47,1)	25,1%
Serviços de terceiros	(12,8)	(9,5)	34,7%	(5,9)	115,2%	(37,7)	(29,3)	28,7%
Outros	(0,1)	(0,1)	0,0%	(0,4)	-75,6%	(0,4)	(0,6)	-33,3%
Custo das Mercadorias Vendidas	(54,3)	(59,3)	-8,4%	(100,1)	-45,8%	(224,2)	(302,3)	-25,8%
Despesas de Comercialização dos Serviços	(81,5)	(75,0)	8,7%	(64,2)	26,9%	(298,5)	(209,6)	42,4%
Provisão para devedores duvidosos	(19,7)	(8,4)	134,5%	(5,1)	286,3%	(50,8)	(21,9)	132,0%
Serviços de terceiros	(58,0)	(63,3)	-8,4%	(55,5)	4,5%	(235,1)	(176,0)	33,6%
Outros	(3,8)	(3,3)	15,2%	(3,6)	5,6%	(12,6)	(11,7)	7,7%
Despesas Gerais e Administrativas	(15,8)	(15,8)	0,0%	(18,7)	-15,5%	(60,1)	(58,5)	2,7%
Outras receitas (despesas) operacionais	4,2	4,3	-2,3%	8,6	-51,2%	12,1	27,3	-55,7%
EBITDA	83,6	105,6	-20,9%	96,0	-12,9%	379,9	426,2	-10,9%
Margem EBITDA %	28,8%	33,7%	-4,9 p.p.	29,8%	-1,0 p.p.	32,1%	36,3%	-4,2 p.p.
Depreciação e Amortizações	(57,7)	(56,6)	1,9%	(53,2)	8,5%	(221,3)	(205,5)	7,7%
EBIT	25,9	49,0	-47,2%	42,8	-39,5%	158,6	220,7	-28,1%
Resultado financeiro líquido	5,9	13,6	-56,6%	(2,2)	n.d.	39,2	25,8	51,9%
Receitas Financeiras	12,5	36,2	-65,5%	16,8	-25,6%	123,6	106,4	16,2%
Variação cambial	(6,9)	10,7	n.d.	(7,9)	-12,7%	34,6	24,4	41,8%
Outras receitas financeiras	19,2	25,7	-25,3%	24,4	-21,3%	89,1	88,7	0,5%
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	0,2	(0,2)	n.d.	0,3	-33,3%	(0,1)	(6,7)	-98,5%
Despesas Financeiras	(6,6)	(22,6)	-70,8%	(19,0)	-65,3%	(84,4)	(80,6)	4,7%
Variação cambial	(0,1)	(0,1)	0,0%	29,9	n.d.	(0,7)	(1,0)	-30,0%
Outras despesas financeiras	(9,4)	(5,0)	88,0%	(15,2)	-38,2%	(24,5)	(36,1)	-32,1%
Perdas/Ganhos com derivativos	2,9	(17,5)	n.d.	(33,7)	n.d.	(59,2)	(43,5)	36,1%
Juros sobre o capital próprio	18,6	0,0	n.d.	75,3	-75,3%	18,6	75,3	-75,3%
Receitas/despesas não operacionais	(1,1)	0,1	n.d.	(4,6)	-76,1%	(3,3)	(7,8)	-57,7%
Impostos	(4,5)	(24,1)	-81,3%	14,1	n.d.	(65,2)	(56,7)	15,0%
Reversão dos Juros sobre o capital próprio	(18,6)	-	n.d.	(75,3)	-75,3%	(18,6)	(75,3)	-75,3%
Resultado do período	26,2	38,6	-32,2%	50,1	-47,7%	129,3	182,0	-29,0%



VIVO – Relações com Investidores

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

Telefone: +55 11 5105-1172
Email: ri@vivo.com.br

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

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



GLOSSÁRIO

Termos Financeiros:

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

Capital Circulante = Ativo Circulante – Passivo Circulante.

Capital de giro = Capital circulante – dívida líquida.

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

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

EBIT = Resultado operacional antes de juros e impostos.

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

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

Fluxo de caixa operacional = EBITDA – CAPEX.

Margem EBITDA = EBITDA / Receita Operacional Líquida.

PDD – provisão para devedores duvidosos. Conceito contábil que mede a provisão feita para a contas 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).

