

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

São Paulo - Brasil, 27 de outubro de 2005 – Telesp Celular Participações S.A. (TCP) (Bovespa: TSPP3 (ON) / TSPP4 (PN); NYSE: TCP), anuncia hoje seus resultados consolidados do terceiro trimestre de 2005 (3T05). As informações operacionais e financeiras da Companhia, exceto quando indicado de outra forma, são apresentadas em reais, conforme a legislação societária. A TCP controla: (i) 100% do capital da Telesp Celular S.A. (TC); (ii) 100% do capital da Global Telecom S.A. (GT); e (iii) 90,59% do capital votante (52,47% do capital total) da Tele Centro Oeste Celular Participações S.A. (TCO).

DESTAQUES

R\$ milhões	3 T 05	2 T 05	Δ%	3 T 04	Δ%
Receita Operacional Líquida	1.865,0	1.942,6	-4,0%	1.830,0	1,9%
Receita líquida dos serviços	1.596,4	1.595,2	0,1%	1.552,2	2,8%
Receita líquida de vendas de mercadorias	268,6	347,4	-22,7%	277,8	-3,3%
Total dos Custos Operacionais	(1.335,5)	(1.526,0)	-12,5%	(1.197,1)	11,6%
EBITDA	529,5	416,6	27,1%	632,9	-16,3%
Margem EBITDA (%)	28,4%	21,4%	7,0 p.p.	34,6%	-6,2 p.p.
Depreciação e Amortização	(412,8)	(368,4)	12,1%	(323,8)	27,5%
EBIT	116,7	48,2	142,1%	309,1	-62,2%
Resultado do Período	(215,1)	(278,5)	-22,8%	(152,9)	40,7%
Prejuízo por ação (R\$ por ação)	(0,32)	(0,44)	-26,2%	(0,33)	-0,4%
Prejuízo por ADR (R\$)	(0,32)	(0,44)	-26,2%	(0,33)	-0,4%
N.º de ações (milhões)	662,3	633,0	4,6%	468,7	41,3%
Investimentos	244,3	290,9	-16,0%	443,0	-44,9%
Investimento como % da receita líquida	13,1%	15,0%	-1,9 p.p.	24,2%	-11,1 p.p.
Fluxo de Caixa Operacional	285,2	125,7	126,9%	189,9	50,2%
Clientes (Mil)	19.370	19.000	1,9%	16.363	18,4%
Adições Líquidas	371	1.050	-64,7%	833	-55,5%

A Telesp Celular Participações S.A. (controladora da Tele Centro Oeste Celular Participações S.A.) é uma das companhias que, em conjunto com a Tele Leste Celular Participações S.A., Tele Sudeste Celular Participações S.A. e a Celular CRT 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 DA
TCP
3T05**

- **Acirrada competição** durante o 3T05, com destaque para a campanha do dia dos pais.
- A **base de clientes** da TCP aumentou 18,4% em relação ao 3T04, atingindo 19.370 mil clientes.
- O **Mix de captação** no 3T05 apresentou uma elevação no segmento pós pago representando 23,5% das adições líquidas, superior em 14,6 pontos percentuais ao 2T05.
- Na comparação com o 3T04, a **base de clientes pós pago** cresceu 9,6%, demonstrando os resultados nas campanhas de aquisição de clientes deste segmento.
- **Churn** mensal de 1,7% no 3T05, estável desde o 3T04, refletindo a qualidade na prestação dos serviços e satisfação dos clientes, em ambiente caracterizado por forte concorrência, baseada em preços.
- **ARPU pós pago** foi 4,9% superior ao 2T05. Em comparação com o 3T04 o crescimento foi de 6,2%.
- Aumento de 4,9% no **MOU pós pago**, com acréscimo de 11 minutos, em relação ao 2T05 e de 6,3% em relação ao 3T04 com acréscimo de 14 minutos.
- Aumento de 14,8% e de 12,4% na **receita de assinatura e utilização** no 3T05 comparado com o 3T04 e 2T05 respectivamente.
- Crescimento sustentado da **receita de dados**, que aumentou 41,0% na comparação ano a ano, representando 6,2 % da receita líquida de serviços em 3T05.
- A base habilitada para **serviços de dados** já é de 91,7% 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 à competição com serviços inovadores.
- **EBITDA** de R\$ 529,5 milhões, representando uma margem de 28,4% superior em 7,0 pontos percentuais comparado com o 2T05.
- **Fluxo de Caixa Operacional** superior em 126,9% e 50,2% quando comparado com o 2T05 e 3T04 respectivamente, demonstrando a eficiência de sua operação.



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 TCP possuía 207 pontos de venda próprios, além de contar com uma eficiente rede de credenciados, exclusivos ou não, com cerca de 5.460 pontos de atendimento, capacitados para comercializar serviços e aparelhos, colocando a Companhia também na liderança em número de canais de distribuição.

Inovações Tecnológicas

A Vivo lança o 3G Corporativo, nas cidades de São Paulo, Rio de Janeiro e Curitiba, com o objetivo de incrementar as opções que a operadora já oferece para empresas. Um exemplo de serviço é o Vivo Smart Mail, que permite por meio de um PDA, em tempo real, acessar informações pessoais. Com o serviço, os usuários poderão acessar os e-mails corporativos, calendários, tarefas e informações de contatos sempre que estiverem na área de cobertura CDMA, agora com adição da tecnologia de terceira geração – 3G.

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 números apresentados estão sujeitos a diferenças, devido a arredondamento.



DESEMPENHO OPERACIONAL CONSOLIDADO - TCP

	3 T 05	2 T 05	Δ%	3 T 04	Δ%
Total de assinantes (mil)	19.370	19.000	1,9%	16.363	18,4%
Pós Pago	3.055	2.969	2,9%	2.787	9,6%
Pré Pago	16.315	16.031	1,8%	13.576	20,2%
Market Share (*)	46,5%	48,0%	-1,5 p.p.	54,0%	-7,5 p.p.
Adições líquidas (mil)	371	1.050	-64,7%	833	-55,5%
Pós Pago	87	93	-6,5%	33	163,6%
Pré Pago	284	957	-70,3%	800	-64,5%
Market Share de adições líquidas (*)	17,6%	29,7%	-12,1 p.p.	36,3%	-18,7 p.p.
Penetração do mercado (*)	46,2%	43,9%	2,3 p.p.	34,6%	11,6 p.p.
SAC (R\$)	151	159	-5,0%	159	-5,0%
Churn mensal	1,7%	1,5%	0,2 p.p.	1,7%	0,0 p.p.
ARPU (em R\$/mês)	27,7	28,7	-3,5%	32,4	-14,5%
Pós Pago	92,8	88,5	4,9%	87,4	6,2%
Pré Pago	14,5	16,3	-11,0%	19,4	-25,3%
MOU Total (minutos)	74	77	-3,9%	85	-12,9%
Pós Pago	236	225	4,9%	222	6,3%
Pré Pago	42	47	-10,6%	54	-22,2%
Empregados	4.120	4.085	0,9%	4.131	-0,3%

(*) fonte Anatel

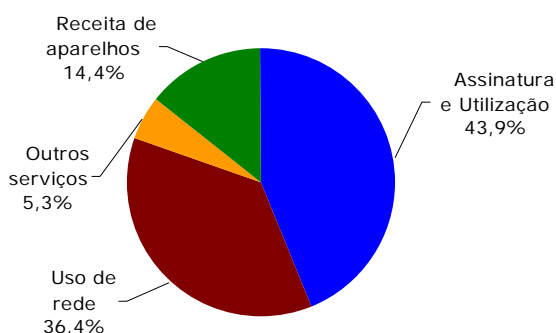
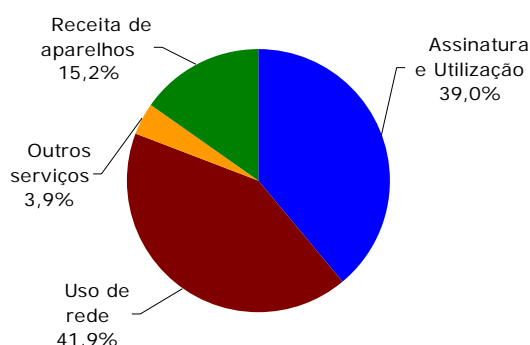
Destaques Operacionais da Telesp Celular Participações (TCP)

- Manutenção da liderança com o aumento da **base de clientes** de 18,4% em relação ao 3T04, alcançando 19.370 mil clientes, apesar da forte competição. É importante destacar ainda os critérios conservadores da organização na apuração do parque.
- No 3T05, as **adições líquidas pós pago** cresceram 163,6%, comparado com o mesmo período do ano anterior, refletindo mais uma vez o resultado das ações comerciais da Companhia voltadas para este segmento.
- Decréscimo de 5,0% no **SAC**, quando comparado ao 2T05 e 3T04, em consequência da redução do subsídio total, devido ao aumento das barreiras de entrada praticada no período, no segmento pré pago, parcialmente contrabalançado pelo aumento em comissões e publicidade.
- O **Churn** registrou 1,7% no trimestre, estável quando comparado ao 3T04 demonstrando a qualidade dos serviços prestados, a satisfação dos clientes e o resultado de campanhas de fidelização realizadas pela Companhia (como o programa de pontos, que oferece descontos aos clientes para a troca de aparelhos).
- O **ARPU blended** no valor de R\$ 27,7 apresentou redução de 3,5% em relação ao 2T05 e de 14,5% em comparação ao 3T04 decorrente do efeito do mix de clientes, da queda no ARPU entrante, devido entre outros fatores a migração do tráfego entrante de fixo-móvel para móvel-móvel, além do efeito *Bill & Keep* parcial, redução parcialmente compensada pela elevação do ARPU pós pago sainte que teve um aumento de 18,9% e 11,4% em relação ao 3T04 e 2T05, respectivamente.
- O **MOU pós pago** aumentou 6,3% em relação ao 3T04 e 4,9% quando comparado com o 2T05, motivado principalmente pelo incremento do MOU sainte da base pós pago. A queda no MOU Total é decorrente da mudança ocorrida no mix, lembrando que o MOU pré pago, é impactado pela redução trafego entrante fixo-móvel.



RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA - TCP

R\$ milhões	Legislação Societária					Acumulado em:		
	3 T 05	2 T 05	Δ%	3 T 04	Δ%	2005	2004	Δ%
Assinatura e Utilização	819,5	728,9	12,4%	714,1	14,8%	2.220,7	2.050,9	8,3%
Uso de rede	678,6	748,2	-9,3%	766,4	-11,5%	2.139,4	2.245,0	-4,7%
Outros serviços	98,3	118,1	-16,8%	71,7	37,1%	335,4	273,0	22,9%
Receita de serviços de telecom.	1.596,4	1.595,2	0,1%	1.552,2	2,8%	4.695,5	4.568,9	2,8%
Venda de aparelhos celulares	268,6	347,4	-22,7%	277,8	-3,3%	796,3	819,0	-2,8%
Receita líquida total	1.865,0	1.942,6	-4,0%	1.830,0	1,9%	5.491,8	5.387,9	1,9%

Composição Receitas Operacionais 3T05

Composição Receitas Operacionais 3T04

Receita Líquida de Serviços

Crescimento de 2,8% na receita líquida dos serviços em relação ao 3T04, alcançando R\$ 1.596,4 milhões, no trimestre. Esse crescimento é causado em parte pelo aumento da base de clientes e pela maior utilização dos serviços de dados, apesar dos efeitos do *right planning*. Frente ao trimestre anterior, pela sazonalidade do período a receita permaneceu estável, afetada também pelos efeitos da adequação de perfil, como o Vivo Ideal e campanhas de fidelização e pela queda do tráfego fixo-móvel.

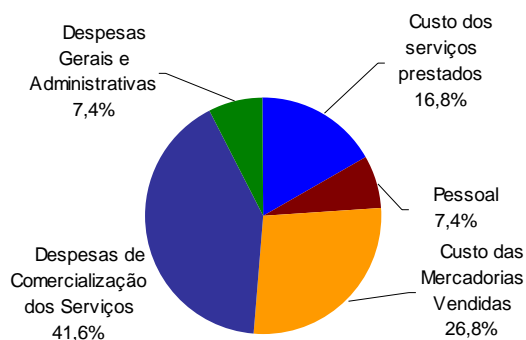
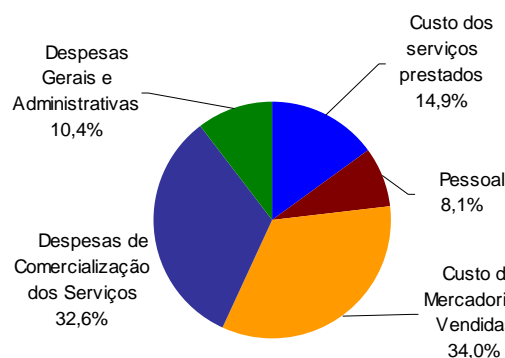
Destaca-se o aumento de 14,8% no item “receita de assinatura e utilização”, quando comparado com o 3T04, devido ao incremento no tráfego sainte total. Na composição da receita de serviços, este aumento foi parcialmente compensado por uma redução na receita de tráfego entrante, em função do deslocamento de tráfego fixo-móvel, para móvel-móvel, com conseqüente queda na receita de interconexão e efeito *Bill & Keep* parcial.

A receita de dados apresentou um aumento de 41,0% na comparação ano a ano, representando 6,2% da receita líquida de serviços no 3T05 (4,5% no 3T04). Este incremento continua ocorrendo em função da popularização do acesso e uso das ferramentas, além dos diversos lançamentos de serviços e aumento da base habilitada. No 3T05, o SMS representou 62,2 % da receita de dados. A média mensal de envio de SMS no trimestre foi de aproximadamente 75 milhões.



CUSTOS OPERACIONAIS - TCP
Legislação Societária

R\$ milhões	3 T 05	2 T 05	Δ%	3 T 04	Δ%	Acumulado em:		
						2005	2004	Δ%
Pessoal	(99,3)	(99,4)	-0,1%	(100,6)	-1,3%	(299,3)	(281,5)	6,3%
Custo dos serviços prestados	(225,0)	(245,5)	-8,4%	(184,7)	21,8%	(697,9)	(590,8)	18,1%
Meios de conexão	(34,4)	(35,5)	-3,1%	(27,4)	25,5%	(106,2)	(89,3)	18,9%
Interconexão	(37,0)	(47,2)	-21,6%	(44,6)	-17,0%	(121,4)	(156,0)	-22,2%
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(26,0)	(21,0)	23,8%	(20,1)	29,4%	(70,3)	(69,8)	0,7%
Fistel e outras taxas e contribuições	(83,8)	(84,1)	-0,4%	(48,5)	72,8%	(250,0)	(139,8)	78,8%
Serviços de terceiros	(41,6)	(55,0)	-24,4%	(42,4)	-1,9%	(144,4)	(130,5)	10,7%
Outros	(2,2)	(2,7)	-18,5%	(1,7)	29,4%	(5,6)	(5,4)	3,7%
Custo de mercadorias vendidas	(358,6)	(537,1)	-33,2%	(421,0)	-14,8%	(1.163,6)	(1.181,6)	-1,5%
Comercialização dos serviços	(556,1)	(578,5)	-3,9%	(403,5)	37,8%	(1.493,2)	(1.074,3)	39,0%
Provisão para devedores duvidosos	(120,0)	(88,5)	35,6%	(51,1)	134,8%	(265,6)	(130,1)	104,2%
Serviços de terceiros	(367,7)	(431,0)	-14,7%	(317,3)	15,9%	(1.076,9)	(856,1)	25,8%
Outros	(68,4)	(59,0)	15,9%	(35,1)	94,9%	(150,7)	(88,1)	71,1%
Despesas gerais e administrativas	(98,5)	(81,3)	21,2%	(128,5)	-23,3%	(255,4)	(309,3)	-17,4%
Outras receitas (despesas) operacionais	2,0	15,8	-87,3%	41,2	-95,1%	38,6	26,4	46,2%
Total dos custos antes deprec./amort.	(1.335,5)	(1.526,0)	-12,5%	(1.197,1)	11,6%	(3.870,8)	(3.411,1)	13,5%
Depreciação e amortização	(412,8)	(368,4)	12,1%	(323,8)	27,5%	(1.141,8)	(918,8)	24,3%
Total dos custos operacionais	(1.748,3)	(1.894,4)	-7,7%	(1.520,9)	15,0%	(5.012,6)	(4.329,9)	15,8%

Composição Custos Operacionais 3T05

Composição Custos Operacionais 3T04

Custo de Pessoal

No 3T05, o custo de pessoal manteve-se estável em relação ao trimestre anterior. O incremento deste custo na comparação entre os acumulados de 2005 e 2004 é decorrente do acordo coletivo, treinamento e das campanhas de incentivo para a área de vendas.

Custo dos Serviços Prestados

Aumento de 21,8% no custo dos serviços prestados no 3T05, quando comparado com o 3T04, é devido principalmente à adequação de prática contábil para a Taxa Fistel da controlada TCO e o aumento registrado na rubrica "Meios de Conexão" pelo incremento dos aluguéis de circuitos, explicado pelo crescimento da planta. Quando comparado com o 2T05, a redução de 8,4% decore da redução em "serviços de terceiros" especialmente pelo custo de manutenção da planta, ressaltando que o 2T05 está impactado, negativamente por um efeito extraordinário que modificou as bases de comparação, afetando a rubrica "outros" em comercialização de serviços.



**Custo das
Mercadorias
Vendidas**

O custo das mercadorias vendidas decresceu 33,2% em relação ao 2T05 e 14,8% quando comparado com o 3T04, devido em grande parte ao menor número de ativações (adições brutas diminuíram 17% no 3T05 em relação ao 3T04); o objetivo principal foi a captação de clientes de alto valor no segmento pós pago de gamas média e alta.

**Comercialização dos
Serviços**

No 3T05, a despesa com comercialização dos serviços aumentou 37,8% em relação ao 3T04, motivada pela maior intensidade competitiva e conseqüente incremento nos gastos com serviços de terceiros, especialmente nas despesas associadas à publicidade e comissões, além da variação positiva na PDD explicada abaixo.

No 3T05, a provisão para devedores duvidosos (PDD) de R\$ 120,0 milhões apresenta um aumento de 35,6% frente o 2T05, representando 4,7 % sobre a receita bruta (3,4% no 2T05), impactada por um efeito extraordinário na TCO. A Companhia mantém a estratégia de controle de crédito a revendedores e clientes corporativos.

**Despesas Gerais e
Administrativas**

As despesas gerais e administrativas apresentaram um decréscimo de 23,3% quando comparado com o 3T04. Essa variação vem sendo obtida pelo sucesso do programa de redução de custos estruturais e pelo alto grau de sinergia alcançado entre as companhias do Grupo. O acréscimo ocorrido entre o 3T05 e o 2T05 é causado especialmente pelo incremento em gastos com processamento de dados, serviços públicos e manutenção da planta.

**Outras Receitas /
Despesas
Operacionais**

O 3T05 apresentou uma redução no resultado comparado ao mesmo período do ano anterior. Frente ao 2T05, a queda de 87,3% (não recorrente), foi causada pelo aumento dos descontos comerciais.

EBITDA

Nos primeiros nove meses do ano, o EBITDA (lucro antes dos juros, impostos, depreciações e amortizações) foi de R\$ 1.621,0 milhões, com margem de 29,5%.

Considerando a competição registrada no 3T05, o EBITDA registrou R\$ 529,5 milhões, com margem de 28,4 % superior em 7,0 pontos percentuais ao trimestre anterior.

**Depreciação e
Amortização**

A rubrica depreciação e amortização aumentou 12,1% no 3T05 em relação ao 2T05 devido aos investimentos realizados e decorrentes da entrada em operação de ativos por conclusão de obras.



RECEITAS (DESPESAS) FINANCEIRAS - TCP

R\$ milhões	Legislação Societária					Acumulado em:		
	3 T 05	2 T 05	Δ%	3 T 04	Δ%	2005	2004	Δ%
Receitas Financeiras	252,5	450,6	-44,0%	466,1	-45,8%	784,0	730,4	7,3%
Variação cambial	179,0	376,5	-52,5%	398,9	-55,1%	575,7	567,0	1,5%
Outras receitas financeiras	79,5	73,9	7,6%	73,6	8,0%	212,9	214,5	-0,7%
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	(6,0)	0,2	n.d.	(6,4)	-6,3%	(4,6)	(51,1)	-91,0%
Despesas Financeiras	(471,6)	(693,1)	-32,0%	(717,0)	-34,2%	(1.467,9)	(1.482,0)	-1,0%
Variação cambial	(1,8)	2,1	n.d.	0,4	n.d.	(37,8)	(503,1)	-92,5%
Outras despesas financeiras	(154,5)	(150,1)	2,9%	(151,2)	2,2%	(451,1)	(502,2)	-10,2%
Perdas/Ganhos com derivativos	(315,3)	(545,1)	-42,2%	(566,2)	-44,3%	(979,0)	(476,7)	105,4%
Receitas (Despesas) Financeiras Líquidas	(219,1)	(242,5)	-9,6%	(250,9)	-12,7%	(683,9)	(751,6)	-9,0%

Receitas (Despesas) Financeiras Apesar da elevação da taxa de juros no período (4,56% no 2T05 e 4,74% no 3T05) que impactou negativamente no endividamento líquido da TCP, a despesa financeira líquida no 3T05 apresentou uma redução de R\$ 23,4 milhões quando comparada ao 2T05. Esta variação foi causada, principalmente pelos menores encargos incidentes na atualização de tributos a recolher e menores despesas com CPMF. Outro efeito positivo no 3T05 foi o desconto obtido na liquidação antecipada de um incentivo fiscal ocorrida em uma das controladas (TCO).

No comparativo do 3T05 em relação ao 3T04, a TCP reduziu sua despesa financeira líquida em R\$ 31,8 milhões, principalmente devido à redução dos *spreads* obtidos nas renovações das operações financeiras.

Em função da aplicação da política de *hedge* da TCP, para proteção frente a variação do real à moedas estrangeiras, realiza-se cobertura de 100% da exposição das dívidas, de forma que o custo final do conjunto da dívida em moeda estrangeira (R\$ 2.970,7 bi) e do derivativo (*swaps*), passa a ser referenciado em reais (CDI : 4,74% no 3T05). O resultado do conjunto da dívida em moeda estrangeira e derivativo está demonstrado, principalmente na soma das perdas com derivativos de R\$ 315,3 milhões com variação cambial de R\$ 177,2 milhões.

Resultado do Período

O prejuízo registrado durante o 3T05 foi de R\$ 215,1 milhões 22,8% menor que o apresentado no 2T05.



EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS - TCP

Credores (R\$ milhões)	MOEDA				
	R\$	URTJLP *	UMBND **	US\$	Yen
Instituições financeiras	1.668,2	294,3	50,7	2.754,4	162,5
Fornecedores				3,1	
Empresas associadas					
Fixcel - Aquisição da TCO	16,7				
Total	1.684,9	294,3	50,7	2.757,5	162,5
Taxas do câmbio utilizadas		1,908362	0,04299	2,2222	0,019579
Cronograma de pagamento - Longo Prazo					
2006	0,1	24,2	19,5	46,4	-
2007	5,3	77,4	31,2	1.395,3	108,0
após 2007	1.517,1	66,4	13,8	5,2	-
Total	1.522,5	168,0	64,5	1.446,9	108,0

ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO - TCP

	30/set/05	30/jun/05
Curto Prazo	1.640,0	1.623,9
Longo Prazo	3.309,9	3.255,6
Total do endividamento	4.949,9	4.879,5
Disponibilidades(Caixa e Aplicações)	(1.200,6)	(1.119,1)
Derivativos	555,7	406,9
Dívida Líquida	4.305,0	4.167,3

(*) 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 Em 30 de setembro de 2005, a dívida com empréstimos e financiamentos da TCP somava R\$ 4.949,9 milhões (R\$ 4.879,5 milhões em 30 de junho de 2005) sendo 60% denominada em moeda estrangeira. A Companhia contrata operações de *swaps* (*hedge* cambial) para proteger 100% de sua dívida financeira contra a volatilidade do câmbio, de forma que o custo final (dívida e *swap*) seja atrelado a reais. Esse endividamento foi compensado pelos recursos disponíveis em caixa e aplicações financeiras (R\$ 1.200,6 milhões) e pelos ativos e passivos de derivativos (R\$ 555,7 milhões a pagar), resultando numa dívida líquida de R\$ 4.305,0 milhões, aumento de 3,3% comparado com junho de 2005.

O aumento do endividamento líquido na TCP no 3T05 referente ao 2T05 no valor de R\$ 138 milhões deve-se principalmente ao fato do custo de carregamento do endividamento líquido ter sido, comparativamente, maior que o caixa gerado no trimestre.

A dívida de curto prazo representava 33,1% da dívida total em 30 de setembro de 2005 mesmo patamar do final do 2T05, período no qual ocorreu o alongamento do perfil de endividamento obtido através de emissão de Debêntures da Telesp Celular Participações S.A. Porém, ocorreu uma melhora em R\$ 251 milhões do endividamento líquido de curto prazo consolidado que totalizava no final do 3T05 R\$672 milhões, os quais são cobertos com o *cash flow* da empresa.



CAPEX - TCP

	3 T 05	2 T 05	3 T 04	Acumulado	
				2005	2004
Rede	123,5	164,6	285,6	591,1	553,4
Tecnologia/Sist. Informação	68,1	48,6	59,3	180,9	167,2
Outros	52,7	77,7	98,1	174,1	171,0
Total	244,3	290,9	443,0	946,1	891,6
Percentual da Receita Líquida	13,1%	15,0%	24,2%	17,2%	16,5%

Investimentos (Capex)

Os investimentos realizados no trimestre foram de R\$ 244,3 milhões. Os investimentos devem-se principalmente aos seguintes fatores: (i) migração mais acelerada de tecnologia TDMA para CDMA, acompanhando desta forma as operadoras concorrentes, que também estão migrando de TDMA; (ii) consolidação e racionalização dos sistemas de informações, especialmente os de *billing*, *customer care*, plataformas de pré pago e sistemas de gestão SAP; 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 tendo obtido um crescimento de 126,9% e 50,2% comparado com o 2T05 e 3T04, respectivamente, evidencia que a TCP gera recursos pelas operações para realizar seu programa de investimento de capital, alcançando R\$ 285,2 milhões no trimestre e R\$ 674,9 milhões no acumulado do ano.

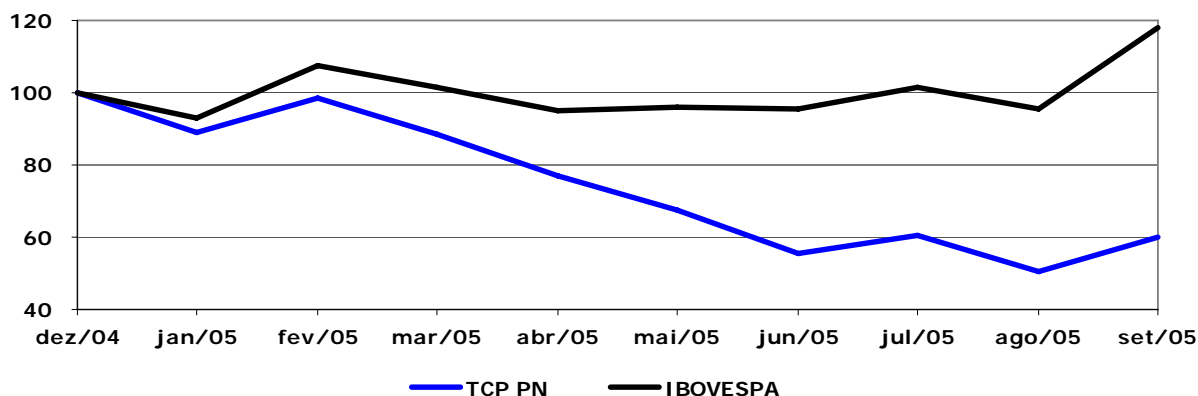
Mercado de Capitais

Durante o 3T05 as ações ordinárias (ON) e preferenciais (PN) da TCP desvalorizaram 8,9% e 10,5%, respectivamente, enquanto o índice Bovespa fechou com alta 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\$ 10,9 milhões. Ao final do 3T05, as ações ON e PN fecharam cotadas em R\$ 7,79 e R\$ 8,90, respectivamente.

Os ADRs nível II da TCP apresentaram uma queda de 8,4% durante o trimestre, ante uma valorização de 2,9% no índice *Dow Jones*. O volume médio diário negociado na NYSE durante o 3T05 foi de US\$ 7,5 milhões. Os ADRs da TCP encerraram o trimestre cotados em US\$ 3,91.

Evolução Mensal Ações

Base 100 = 30/dez/2004



Aumento de Capital O Conselho de Administração da TCP homologou em 29 de julho de 2005 o aumento de capital social em decorrência de processo de reestruturação societária, concluída em AGE de 14 de janeiro de 2000, envolvendo a sociedade e suas controladas e controladoras. A amortização do ágio resultante do processo de reestruturação societária resultou em benefício fiscal de R\$ 242.595.157,06 (duzentos e quarenta e dois milhões, quinhentos e noventa e cinco mil, cento e cinquenta e sete reais e seis centavos) sendo R\$ 120.850.877,93 referente ao exercício de 2004 e R\$ 121.744.279,13 créditos remanescentes de exercícios anteriores, com emissão de 29.298.932 novas ações ordinárias, garantido o direito de preferência previsto no artigo 171 da Lei nº 6.404/76. O valor de emissão de R\$ 8,28 (oito reais e vinte e oito 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 Telesp Celular Participações S.A. ("TCP") e Tele Centro Oeste Celular Participações S.A., ("TCOPart"), 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 respectivos Conselhos de Administração, a proposição aos seus acionistas, 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 à adaptabilidade do plano ao perfil do cliente.



BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO DA TCP

R\$ milhões

ATIVO	30/set/05	30/jun/05
Circulante	4.527,1	4.267,3
Caixa e Bancos	45,7	61,6
Aplicações	1.154,9	1.057,5
Contas a receber, líquida	1.530,1	1.552,6
Estoques	354,9	335,4
Adiantamento a fornecedores	28,4	37,2
Tributos diferidos e a recuperar	837,3	832,6
Operações com derivativos	273,7	-
Despesas antecipadas	206,4	265,9
Outros ativos	95,7	124,5
Realizável a Longo Prazo	1.438,3	1.695,2
Operações com derivativos	-	305,1
Tributos diferidos e a recuperar	1.350,6	1.284,2
Despesas antecipadas	24,5	30,4
Outros ativos	63,2	75,5
Permanente	7.565,7	7.835,0
Investimentos	1.651,3	1.862,9
Imobilizado	5.725,2	5.771,4
Diferido	189,2	200,7
Total do Ativo	13.531,1	13.797,5
PASSIVO		
Circulante	4.084,4	4.262,0
Fornecedores e Consignações	1.079,9	1.403,3
Pessoal, encargos e benefícios	87,7	72,0
Impostos, taxas e contribuições	352,6	329,4
Juros sobre o capital próprio	81,1	81,2
Empréstimos e financiamento	1.640,0	1.623,9
Provisão para contingências	147,2	139,8
Operações com derivativos	506,0	418,7
Outras obrigações	189,9	193,7
Exigível a Longo Prazo	4.061,7	3.972,0
Empréstimos e financiamento	3.309,8	3.255,6
Provisão para contingências	212,2	207,6
Impostos, taxas e contribuições	177,1	176,3
Operações com derivativos	323,4	293,3
Outras obrigações	39,2	39,2
Participação dos Minoritários	1.068,9	1.032,2
Patrimônio Líquido	4.315,8	4.531,0
Recursos Capitalizáveis	0,3	0,3
Total do Passivo	13.531,1	13.797,5



DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO CONSOLIDADO - TCP

R\$ milhões	Legislação Societária						Acumulado em:		
	3 T 05	2 T 05	Δ%	3 T 04	Δ%	2005	2004	Δ%	
	Receita Bruta	2.574,1	2.641,2	-2,5%	2.439,5	5,5%	7.487,9	7.119,6	5,2%
Receita de serviços	2.099,6	2.062,1	1,8%	1.970,7	6,5%	6.098,1	5.773,6	5,6%	
Deduções - Impostos e outros	(503,2)	(466,9)	7,8%	(418,5)	20,2%	(1.402,6)	(1.204,7)	16,4%	
Receita de aparelhos	474,5	579,1	-18,1%	468,8	1,2%	1.389,8	1.346,0	3,3%	
Deduções - Impostos e outros	(205,9)	(231,7)	-11,1%	(191,0)	7,8%	(593,5)	(527,0)	12,6%	
Receita Líquida	1.865,0	1.942,6	-4,0%	1.830,0	1,9%	5.491,8	5.387,9	1,9%	
Receita de serviços	1.596,4	1.595,2	0,1%	1.552,2	2,8%	4.695,5	4.568,9	2,8%	
Assinatura e Utilização	819,5	728,9	12,4%	714,1	14,8%	2.220,7	2.050,9	8,3%	
Uso de rede	678,6	748,2	-9,3%	766,4	-11,5%	2.139,4	2.245,0	-4,7%	
Outros serviços	98,3	118,1	-16,8%	71,7	37,1%	335,4	273,0	22,9%	
Receita de aparelhos	268,6	347,4	-22,7%	277,8	-3,3%	796,3	819,0	-2,8%	
Custos Operacionais	(1.335,5)	(1.526,0)	-12,5%	(1.197,1)	11,6%	(3.870,8)	(3.411,1)	13,5%	
Pessoal	(99,3)	(99,4)	-0,1%	(100,6)	-1,3%	(299,3)	(281,5)	6,3%	
Custo dos serviços prestados	(225,0)	(245,5)	-8,4%	(184,7)	21,8%	(697,9)	(590,8)	18,1%	
Meios de conexão	(34,4)	(35,5)	-3,1%	(27,4)	25,5%	(106,2)	(89,3)	18,9%	
Interconexão	(37,0)	(47,2)	-21,6%	(44,6)	-17,0%	(121,4)	(156,0)	-22,2%	
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(26,0)	(21,0)	23,8%	(20,1)	29,4%	(70,3)	(69,8)	0,7%	
Fistel e outras taxas e contribuições	(83,8)	(84,1)	-0,4%	(48,5)	72,8%	(250,0)	(139,8)	78,8%	
Serviços de terceiros	(41,6)	(55,0)	-24,4%	(42,4)	-1,9%	(144,4)	(130,5)	10,7%	
Outros	(2,2)	(2,7)	-18,5%	(1,7)	29,4%	(5,6)	(5,4)	3,7%	
Custo das Mercadorias Vendidas	(358,6)	(537,1)	-33,2%	(421,0)	-14,8%	(1.163,6)	(1.181,6)	-1,5%	
Despesas de Comercialização dos Serviços	(556,1)	(578,5)	-3,9%	(403,5)	37,8%	(1.493,2)	(1.074,3)	39,0%	
Provisão para devedores duvidosos	(120,0)	(88,5)	35,6%	(51,1)	134,8%	(265,6)	(130,1)	104,2%	
Serviços de terceiros	(367,7)	(431,0)	-14,7%	(317,3)	15,9%	(1.076,9)	(856,1)	25,8%	
Outros	(68,4)	(59,0)	15,9%	(35,1)	94,9%	(150,7)	(88,1)	71,1%	
Despesas Gerais e Administrativas	(98,5)	(81,3)	21,2%	(128,5)	-23,3%	(255,4)	(309,3)	-17,4%	
Outras receitas (despesas) operacionais	2,0	15,8	-87,3%	41,2	-95,1%	38,6	26,4	46,2%	
EBITDA	529,5	416,6	27,1%	632,9	-16,3%	1.621,0	1.976,8	-18,0%	
Margem EBITDA %	28,4%	21,4%	7,0 p.p.	34,6%	-6,2 p.p.	29,5%	36,7%	-7,2 p.p.	
Depreciação e Amortizações	(412,8)	(368,4)	12,1%	(323,8)	27,5%	(1.141,8)	(918,8)	24,3%	
EBIT	116,7	48,2	142,1%	309,1	-62,2%	479,2	1.058,0	-54,7%	
Resultado financeiro líquido	(219,1)	(242,5)	-9,6%	(250,9)	-12,7%	(683,9)	(751,6)	-9,0%	
Receitas Financeiras	252,5	450,6	-44,0%	466,1	-45,8%	784,0	730,4	7,3%	
Variação cambial	179,0	376,5	-52,5%	398,9	-55,1%	575,7	567,0	1,5%	
Outras receitas financeiras	79,5	73,9	7,6%	73,6	8,0%	212,9	214,5	-0,7%	
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	(6,0)	0,2	n.d.	(6,4)	-6,3%	(4,6)	(51,1)	-91,0%	
Despesas Financeiras	(471,6)	(693,1)	-32,0%	(717,0)	-34,2%	(1.467,9)	(1.482,0)	-1,0%	
Variação cambial	(1,8)	2,1	n.d.	0,4	n.d.	(37,8)	(503,1)	-92,5%	
Outras despesas financeiras	(154,5)	(150,1)	2,9%	(151,2)	2,2%	(451,1)	(502,2)	-10,2%	
Perdas/Ganhos com derivativos	(315,3)	(545,1)	-42,2%	(566,2)	-44,3%	(979,0)	(476,7)	105,4%	
Receitas/despesas não operacionais	6,3	2,8	125,0%	0,7	800,0%	12,0	1,4	757,1%	
Impostos	(75,1)	(57,1)	31,5%	(112,1)	-33,0%	(265,9)	(293,9)	-9,5%	
Participação dos minoritários	(43,9)	(29,9)	46,8%	(99,7)	-56,0%	(133,0)	(269,4)	-50,6%	
Prejuízo do período	(215,1)	(278,5)	-22,8%	(152,9)	40,7%	(591,6)	(255,5)	131,5%	



DESEMPENHO OPERACIONAL - TELESP CELULAR S.A.

	3 T 05	2 T 05	Δ%	3 T 04	Δ%
Total de assinantes (mil)	9.986	9.732	2,6%	8.757	14,0%
Pós Pago	1.725	1.662	3,8%	1.562	10,4%
Pré Pago	8.261	8.070	2,4%	7.195	14,8%
Market Share (*)	50,1%	51,3%	-1,2 p.p.	57,7%	-7,6 p.p.
Adições líquidas (mil)	254	476	-46,6%	257	-1,2%
Pós Pago	63	43	46,5%	22	186,4%
Pré Pago	191	433	-55,9%	235	-18,7%
Market Share de adições líquidas (*)	25,9%	28,5%	-2,6 p.p.	28,5%	-2,6 p.p.
Penetração do mercado (*)	49,9%	47,0%	2,9 p.p.	38,7%	11,2 p.p.
SAC (R\$)	167	163	2,3%	193	-13,5%
Churn mensal	1,6%	1,5%	0,1 p.p.	1,7%	-0,1 p.p.
ARPU (em R\$/mês)	30,8	32,4	-4,9%	34,4	-10,5%
Pós Pago	98,2	96,1	2,2%	89,6	9,6%
Pré Pago	16,4	18,5	-11,4%	21,4	-23,4%
MOU Total (minutos)	80	83	-3,6%	89	-10,1%
Pós Pago	250	243	2,9%	233	7,3%
Pré Pago	44	49	-10,2%	56	-21,4%
Empregados	2.475	2.417	2,4%	2.325	6,5%

(*) fonte Anatel

Destaques Operacionais da Telesp Celular (TC)

- Manutenção da liderança com o aumento da **base de clientes** de 14,0% em relação ao 3T04, alcançando 9.986 mil clientes, apesar da forte competição no mercado de telefonia celular. É importante destacar ainda os critérios conservadores da organização na apuração do parque.
- O total de **adições líquidas** no pós pago praticamente se triplica, comparado com o 3T04 refletindo o resultado das ações comerciais da Companhia focadas especialmente neste segmento, onde a competição se mostra mais acirrada.
- Incremento de 2,3% no **SAC** quando comparado ao 2T05, em consequência da forte competição registrada no mercado com a campanha do dia dos pais. Quando comparado com o 3T04 a redução de 13,5% é decorrente da diminuição do subsídio total, devido ao aumento das barreiras de entrada praticadas no período no segmento pré pago.
- O **Churn** registrado no trimestre de 1,6% mostra uma estabilidade em relação aos trimestres comparados, demonstrando a qualidade dos serviços prestados, a satisfação dos clientes e o resultado de campanhas de fidelização realizadas pela Companhia (como o programa de pontos, que oferece descontos aos clientes para a troca de aparelhos).
- O **ARPU blended** no valor de R\$ 30,8 apresentou redução de 4,9% em relação ao 2T05, parcialmente compensado pelo crescimento do ARPU pós pago que registrou incremento de 2,2%. Já a variação ano a ano, deve-se ao efeito de mix de clientes, queda no ARPU entrante devido entre outros fatores, a migração do tráfego entrante de fixo-móvel para móvel-móvel, além do efeito *Bill & Keep* e dos programas de adequação de perfil, como o Vivo Ideal e campanhas de fidelização efetivadas, principalmente na base pós pago.
- O **MOU pós pago** aumentou 7,3% e 2,9% na comparação com o 3T04 e o 2T05 respectivamente, refletindo principalmente o incremento do MOU sainte da base pós pago. O MOU Total foi impactado pela mudança ocorrida no mix.



DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO - TELESP CELULAR S.A.

R\$ milhões	Legislação Societária					Acumulado em:		
	3 T 05	2 T 05	Δ%	3 T 04	Δ%	2005	2004	Δ%
Receita bruta	1.493,9	1.548,2	-3,5%	1.415,7	5,5%	4.361,8	4.237,4	2,9%
Receita de serviços	1.187,1	1.176,6	0,9%	1.122,3	5,8%	3.466,6	3.405,4	1,8%
Deduções - Impostos e outros	(276,0)	(255,0)	8,2%	(231,7)	19,1%	(764,2)	(678,2)	12,7%
Receita de aparelhos	306,8	371,6	-17,4%	293,4	4,6%	895,2	832,0	7,6%
Deduções - Impostos e outros	(132,0)	(164,5)	-19,8%	(133,1)	-0,8%	(410,6)	(363,3)	13,0%
Receita Líquida	1.085,9	1.128,7	-3,8%	1.050,9	3,3%	3.187,0	3.195,9	-0,3%
Receita de serviços	911,1	921,6	-1,1%	890,6	2,3%	2.702,4	2.727,2	-0,9%
Assinatura e Utilização	432,8	396,1	9,3%	388,2	11,5%	1.198,90	1.187,0	1,0%
Uso de rede	416,1	463,8	-10,3%	455,8	-8,7%	1.315,30	1.368,7	-3,9%
Outros serviços	62,2	61,7	0,8%	46,6	33,5%	188,20	171,5	9,7%
Receita de aparelhos	174,8	207,1	-15,6%	160,3	9,0%	484,6	468,7	3,4%
Custos Operacionais	(762,3)	(883,0)	-13,7%	(706,5)	7,9%	(2.215,6)	(2.011,0)	10,2%
Pessoal	(50,2)	(48,7)	3,1%	(51,0)	-1,6%	(149,8)	(143,2)	4,6%
Custo dos serviços prestados	(126,5)	(133,9)	-5,5%	(117,9)	7,3%	(392,6)	(379,0)	3,6%
Meios de conexão	(18,3)	(19,1)	-4,2%	(18,8)	-2,7%	(60,4)	(55,5)	8,8%
Interconexão	(18,1)	(26,1)	-30,7%	(23,8)	-23,9%	(63,7)	(83,3)	-23,5%
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(16,6)	(15,5)	7,1%	(13,4)	23,9%	(48,3)	(50,0)	-3,4%
Fistel e outras taxas e contribuições	(42,7)	(43,0)	-0,7%	(35,0)	22,0%	(127,9)	(104,7)	22,2%
Serviços de terceiros	(29,9)	(30,1)	-0,7%	(26,3)	13,7%	(90,8)	(83,5)	8,7%
Outros	(0,9)	(0,1)	800,0%	(0,6)	50,0%	(1,5)	(2,0)	-25,0%
Custo das Mercadorias Vendidas	(215,9)	(291,6)	-26,0%	(215,5)	0,2%	(650,4)	(626,2)	3,9%
Despesas de Comercialização dos Serviços	(312,5)	(367,9)	-15,1%	(249,0)	25,5%	(892,6)	(643,1)	38,8%
Provisão para devedores duvidosos	(48,3)	(47,8)	1,0%	(25,7)	87,9%	(128,3)	(71,2)	80,2%
Serviços de terceiros	(225,4)	(279,1)	-19,2%	(200,0)	12,7%	(668,8)	(514,0)	30,1%
Outros	(38,8)	(41,0)	-5,4%	(23,3)	66,5%	(95,5)	(57,9)	64,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(55,0)	(49,8)	10,4%	(101,7)	-45,9%	(151,5)	(234,4)	-35,4%
Outras receitas (despesas) operacionais	(2,2)	8,9	n.d.	28,6	n.d.	21,3	14,9	43,0%
EBITDA	323,6	245,7	31,7%	344,4	-6,0%	971,4	1.184,9	-18,0%
Margem EBITDA %	29,8%	21,8%	8,0 p.p.	32,8%	-3,0 p.p.	30,5%	37,1%	-6,6 p.p.
Depreciação e Amortizações	(166,1)	(154,6)	7,4%	(162,6)	2,2%	(470,3)	(443,3)	6,1%
EBIT	157,5	91,1	72,9%	181,8	-13,4%	501,1	741,6	-32,4%
Resultado financeiro líquido	(90,3)	(102,4)	-11,8%	(90,1)	0,2%	(273,4)	(207,4)	31,8%
Receitas Financeiras	99,1	201,9	-50,9%	100,3	-1,2%	319,0	169,7	88,0%
Variação cambial	92,5	194,6	-52,5%	79,9	15,8%	300,1	111,7	168,7%
Outras receitas financeiras	6,6	7,1	-7,0%	20,1	-67,2%	19,0	55,8	-65,9%
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	-	0,2	-100,0%	0,3	-100,0%	(0,1)	2,2	n.d.
Despesas Financeiras	(189,4)	(304,3)	-37,8%	(190,4)	-0,5%	(592,4)	(377,1)	57,1%
Variação cambial	(2,4)	4,7	n.d.	(1,0)	140,0%	(8,6)	(101,2)	-91,5%
Outras despesas financeiras	(35,2)	(37,3)	-5,6%	(51,7)	-31,9%	(110,3)	(145,6)	-24,2%
Perdas/Ganhos com derivativos	(151,8)	(271,7)	-44,1%	(137,7)	10,2%	(473,5)	(130,3)	263,4%
Receitas/despesas não operacionais	(1,0)	0,8	n.d.	0,2	n.d.	1,7	(0,4)	n.d.
Impostos	(31,9)	(12,5)	155,2%	(36,0)	-11,4%	(104,8)	(93,8)	11,7%
Lucro do período	34,3	(23,0)	n.d.	55,9	-38,6%	124,6	440,0	-71,7%



DESEMPENHO OPERACIONAL - GLOBAL TELECOM S.A

	3 T 05	2 T 05	Δ%	3 T 04	Δ%
Total de assinantes (mil)	2.824	2.783	1,5%	2.299	22,8%
Pós Pago	353	329	7,3%	287	23,0%
Pré Pago	2.471	2.454	0,7%	2.012	22,8%
Market Share (*)	36,2%	37,7%	-1,5 p.p.	43,9%	-7,7 p.p.
Adições líquidas (mil)	42	137	-69,3%	170	-75,3%
Pós Pago	24	22	9,1%	15	60,0%
Pré Pago	18	115	-84,3%	155	-88,4%
Market Share de adições líquidas (*)	10,0%	20,3%	-10,3 p.p.	38,9%	-28,9 p.p.
Penetração do mercado (*)	47,8%	45,8%	2,0 p.p.	33,3%	14,5 p.p.
SAC (R\$)	159	146	8,8%	170	-6,5%
Churn mensal	1,8%	1,4%	0,4 p.p.	1,2%	0,6 p.p.
ARPU (em R\$/mês)	19,6	21,4	-8,4%	24,7	-20,6%
Pós Pago	71,2	74,8	-4,8%	67,5	5,5%
Pré Pago	12,0	13,9	-13,7%	17,7	-32,2%
MOU Total (minutos)	55	59	-6,8%	72	-23,6%
Pós Pago	161	171	-5,8%	159	1,3%
Pré Pago	39	43	-9,3%	57	-31,6%
Empregados	382	384	-0,5%	426	-10,3%

(*) fonte Anatel

Destaques da Global Telecom (GT)

- Aumento da **base de clientes** de 22,8% em relação ao 3T04 e 1,5% comparado com o 2T05, alcançando 2.824 mil clientes, destacando-se o crescimento da base pós pago, que representa 57,1% do Mix de captação, em um ambiente fortemente competitivo. É importante destacar ainda os critérios conservadores da organização na apuração do parque.
- O **SAC** registrou um incremento de 8,8%, comparado com o 2T05, pela maior pressão em comissões e publicidade, motivados pela acirrada concorrência, parcialmente compensado pela redução do subsídio total, devido ao aumento das “barreiras de entrada” praticadas no período, no segmento pré pago.
- **Churn** de 1,8 %, aumento de 0,4 ponto percentual em relação ao trimestre anterior, em um ambiente de forte competição e crescente pressão pela conquista de novos clientes.
- O **ARPU blended** no valor de R\$ 19,6 apresenta uma redução de 8,4% e 20,6% em relação ao 2T05 e 3T04 respectivamente, devido ao efeito de mix de clientes, queda no ARPU entrante, devido entre outros fatores, a migração do tráfego entrante de fixo-móvel para móvel-móvel, além do efeito *Bill & Keep* parcial e dos programas de adequação de perfil, como o Vivo Ideal e campanhas de fidelização efetivadas, principalmente na base pós pago.
- O **MOU pós pago** cresceu 1,3% comparado com o 3T04 causado pelo incremento do MOU sainte da base pós pago. O MOU total foi impactado pela redução no pré pago que é afetado pela diminuição do tráfego entrante fixo-móvel.



DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO - GLOBAL TELECOM S.A.
Legislação Societária

R\$ milhões	3 T 05	2 T 05	Δ%	3 T 04	Δ%	Acumulado em:		
						2005	2004	Δ%
Receita bruta	266,3	285,9	-6,9%	254,3	4,7%	803,8	752,5	6,8%
Receita de serviços	213,8	223,6	-4,4%	197,9	8,0%	653,4	569,0	14,8%
Deduções - Impostos e outros	(48,7)	(48,4)	0,6%	(33,8)	44,1%	(143,9)	(101,9)	41,2%
Receita de aparelhos	52,5	62,3	-15,7%	56,4	-6,9%	150,4	183,5	-18,0%
Deduções - Impostos e outros	(18,3)	(23,0)	-20,4%	(19,4)	-5,7%	(57,4)	(60,2)	-4,7%
Receita Líquida	199,3	214,5	-7,1%	201,1	-0,9%	602,5	590,4	2,0%
Receita de serviços	165,1	175,2	-5,8%	164,1	0,6%	509,5	467,1	9,1%
Assinatura e Utilização	77,6	72,2	7,5%	59,2	31,1%	222,4	179,4	24,0%
Uso de rede	74,1	82,9	-10,6%	95,6	-22,5%	235,8	256,8	-8,2%
Outros serviços	13,4	20,1	-33,3%	9,3	44,1%	51,3	30,9	66,0%
Receita de aparelhos	34,2	39,3	-13,0%	37,0	-7,6%	93,0	123,3	-24,6%
Custos Operacionais	(181,2)	(170,5)	6,3%	(157,6)	15,0%	(486,5)	(476,9)	2,0%
Pessoal	(11,1)	(11,3)	-1,8%	(11,1)	0,0%	(33,8)	(31,1)	8,7%
Custo dos serviços prestados	(34,7)	(35,7)	-2,8%	(27,5)	26,2%	(106,1)	(83,3)	27,4%
Meios de conexão	(5,0)	(6,3)	-20,6%	(4,2)	19,0%	(17,6)	(14,9)	18,1%
Interconexão	(4,7)	(5,0)	-6,0%	(4,5)	4,4%	(14,9)	(13,6)	9,6%
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(3,9)	(3,6)	8,3%	(2,4)	62,5%	(11,3)	(7,0)	61,4%
Fistel e outras taxas e contribuições	(13,8)	(13,7)	0,7%	(9,6)	43,8%	(41,2)	(27,9)	47,7%
Serviços de terceiros	(7,2)	(7,0)	2,9%	(6,7)	7,5%	(20,6)	(19,7)	4,6%
Outros	(0,1)	(0,1)	0,0%	(0,1)	0,0%	(0,5)	(0,2)	150,0%
Custo das Mercadorias Vendidas	(50,3)	(60,9)	-17,4%	(64,4)	-21,9%	(141,3)	(195,4)	-27,7%
Despesas de Comercialização dos Serviços	(78,2)	(60,1)	30,1%	(53,4)	46,4%	(191,9)	(154,7)	24,0%
Provisão para devedores duvidosos	(15,5)	(3,3)	369,7%	(2,4)	545,8%	(25,7)	(9,8)	162,2%
Serviços de terceiros	(50,9)	(52,3)	-2,7%	(47,4)	7,4%	(145,7)	(136,5)	6,7%
Outros	(11,8)	(4,5)	162,2%	(3,6)	227,8%	(20,5)	(8,4)	144,0%
Despesas Gerais e Administrativas	(7,5)	(5,0)	50,0%	(5,7)	31,6%	(18,1)	(14,6)	24,0%
Outras receitas (despesas) operacionais	0,6	2,5	-76,0%	4,5	-86,7%	4,7	2,2	113,6%
EBITDA	18,1	44,0	-58,9%	43,5	-58,4%	116,0	113,5	2,2%
Margem EBITDA %	9,1%	20,5%	-11,4 p.p.	21,6%	-12,5 p.p.	19,3%	19,2%	0,0 p.p.
Depreciação e Amortizações	(95,1)	(62,3)	52,6%	(60,4)	57,5%	(219,0)	(181,8)	20,5%
EBIT	(77,0)	(18,3)	320,8%	(16,9)	355,6%	(103,0)	(68,3)	50,8%
Resultado financeiro líquido	(21,2)	(26,2)	-19,1%	(14,6)	45,2%	(73,7)	(85,2)	-13,5%
Receitas Financeiras	13,3	24,1	-44,8%	8,6	54,7%	41,4	16,1	157,1%
Variação cambial	12,1	21,4	-43,5%	6,3	92,1%	33,7	6,8	395,6%
Outras receitas financeiras	1,2	2,7	-55,6%	2,0	-40,0%	7,7	7,9	-2,5%
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	0,0	0,0	n.d.	0,3	n.d.	0,0	1,4	n.d.
Despesas Financeiras	(34,5)	(50,3)	-31,4%	(23,2)	48,7%	(115,1)	(101,3)	13,6%
Variação cambial	(1,9)	(5,6)	-66,1%	1,3	n.d.	(23,0)	(6,0)	283,3%
Outras despesas financeiras	(11,6)	(11,5)	0,9%	(7,7)	50,6%	(32,1)	(78,7)	-59,2%
Perdas/Ganhos com derivativos	(21,0)	(33,2)	-36,7%	(16,8)	25,0%	(60,0)	(16,6)	261,4%
Receitas/despesas não operacionais	0,0	(0,3)	-100,0%	0,2	n.d.	0,0	0,4	n.d.
Impostos	19,1	(9,5)	n.d.	2,3	730,4%	0,0	2,3	n.d.
Prejuízo do período	(79,1)	(54,3)	45,7%	(29,0)	172,8%	(176,7)	(150,8)	17,2%



DESEMPENHO OPERACIONAL CONSOLIDADO - TELE CENTRO OESTE PARTICIPAÇÕES S.A

	3 T 05	2 T 05	Δ%	3 T 04	Δ%
Total de assinantes (mil)	6.561	6.486	1,2%	5.307	23,6%
Pós Pago	978	978	0,0%	940	4,0%
Pré Pago	5.583	5.508	1,4%	4.367	27,8%
Market Share (*)	47,0%	49,0%	-2,0 p.p.	53,8%	-6,8 p.p.
Adições líquidas (mil)	75	438	-82,9%	406	-81,5%
Pós Pago	0	28	-100,0%	(4)	-100,0%
Pré Pago	75	410	-81,7%	410	-81,7%
Market Share de adições líquidas (*)	10,7%	36,7%	-26,0 p.p.	42,6%	-31,9 p.p.
Penetração do mercado (*)	41,0%	39,3%	1,7 p.p.	30,3%	10,7 p.p.
SAC (R\$)	122	158	-22,8%	121	0,8%
Churn mensal	1,9%	1,5%	0,4 p.p.	1,8%	0,1 p.p.
ARPU (em R\$/mês)	26,5	26,4	0,4%	32,5	-18,5%
Pós Pago	91,0	80,3	13,3%	89,5	1,7%
Pré Pago	13,0	14,1	-7,8%	16,9	-23,1%
MOU Total (minutos)	72	74	-2,7%	84	-14,3%
Pós Pago	236	213	10,8%	224	5,4%
Pré Pago	40	46	-13,0%	50	-20,0%
Empregados	1.263	1.284	-1,6%	1.380	-8,5%

(*) fonte Anatel

Destaques Operacionais da Tele Centro Oeste (TCO) Consolidado

- Manutenção da liderança com o aumento da **base de clientes** de 23,6% nos últimos 12 meses, em um ambiente de forte competição. É importante destacar ainda os critérios conservadores da organização na apuração do parque.
- O **SAC** reduziu 22,8% na comparação com o 2T05, decorrente da redução da atividade comercial no período e do do subsídio total, devido ao aumento das "barreiras de entrada" durante a promoção do dia dos pais, no segmento pré pago, mantendo-se, porém, esforços de retenção de clientes, especialmente os de média e alta gama.
- O **Churn** de 1,9% estável quando comparado com o 3T04, confirmando assim o resultado das práticas comerciais adotadas para fidelização, com a oferta de diversos planos para atender demandas específicas dos clientes, a qualidade dos serviços prestados e a satisfação dos clientes.
- O **ARPU blended** no valor de R\$ 26,5 apresentou aumento de 0,4%, praticamente estável em relação ao 2T05, basicamente devido ao crescimento do ARPU sainte pós pago que obteve incremento de 17,8%, impactado pela redução do ARPU entrante do pré-pago decorrente da mudança do mix, além do efeito Bill & Keep parcial.
- O **MOU pós pago** aumentou 10,8% e 5,4% em relação ao 2T05 e 3T04 respectivamente, causado pelo incremento do MOU sainte da base pós pago. Por outro lado, o MOU Total foi impactado pela mudança ocorrida no mix, uma vez que o MOU pré pago, é impactado pela redução trafego entrante fixo-móvel.



DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO - TELE CENTRO OESTE PARTICIPAÇÕES S.A.

R\$ milhões	Legislação Societária					Acumulado em:		
	3 T 05	2 T 05	Δ%	3 T 04	Δ%	2005	2004	Δ%
Receita Bruta	813,9	807,1	0,8%	769,5	5,8%	2.322,3	2.129,7	9,0%
Receita de serviços	698,7	661,9	5,6%	650,5	7,4%	1.978,1	1.799,2	9,9%
Deduções - Impostos e outros	(178,5)	(163,5)	9,2%	(153,0)	16,7%	(494,4)	(424,6)	16,4%
Receita de aparelhos	115,2	145,2	-20,7%	119,0	-3,2%	344,2	330,5	4,1%
Deduções - Impostos e outros	(55,6)	(44,2)	25,8%	(38,5)	44,4%	(125,6)	(103,5)	21,4%
Receita Líquida	579,8	599,4	-3,3%	578,0	0,3%	1.702,3	1.601,6	6,3%
Receita de serviços	520,2	498,4	4,4%	497,5	4,6%	1.483,7	1.374,6	7,9%
Assinatura e Utilização	309,1	260,6	18,6%	266,7	15,9%	799,4	684,5	16,8%
Uso de rede	188,4	201,5	-6,5%	215,0	-12,4%	588,3	619,5	-5,0%
Outros serviços	22,7	36,3	-37,5%	15,8	43,7%	96,0	70,6	36,0%
Receita de aparelhos	59,6	101,0	-41,0%	80,5	-26,0%	218,6	227,0	-3,7%
Custos Operacionais	(396,6)	(470,8)	-15,8%	(330,3)	20,1%	(1.169,1)	(915,4)	27,7%
Pessoal	(37,1)	(38,4)	-3,4%	(37,4)	-0,8%	(112,8)	(104,1)	8,4%
Custo dos serviços prestados	(63,8)	(75,9)	-15,9%	(39,3)	62,3%	(199,3)	(128,5)	55,1%
Meios de conexão	(11,1)	(10,1)	9,9%	(4,4)	152,3%	(28,2)	(18,9)	49,2%
Interconexão	(14,2)	(16,1)	-11,8%	(16,3)	-12,9%	(42,8)	(59,1)	-27,6%
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(5,5)	(1,9)	189,5%	(4,3)	27,9%	(10,7)	(12,8)	-16,4%
Fistel e outras taxas e contribuições	(27,3)	(27,4)	-0,4%	(3,9)	600,0%	(80,9)	(7,2)	n.d.
Serviços de terceiros	(4,5)	(17,9)	-74,9%	(9,4)	-52,1%	(33,0)	(27,3)	20,9%
Outros	(1,2)	(2,5)	-52,0%	(1,0)	20,0%	(3,7)	(3,2)	15,6%
Custo das Mercadorias Vendidas	(92,4)	(184,6)	-49,9%	(141,1)	-34,5%	(372,6)	(360,0)	3,5%
Despesas de Comercialização dos Serviços	(165,4)	(150,5)	9,9%	(101,1)	63,6%	(408,7)	(276,5)	47,8%
Provisão para devedores duvidosos	(56,2)	(37,4)	50,3%	(23,0)	144,3%	(111,6)	(49,1)	127,3%
Serviços de terceiros	(91,4)	(99,6)	-8,2%	(69,9)	30,8%	(262,4)	(205,6)	27,6%
Outros	(17,8)	(13,5)	31,9%	(8,2)	117,1%	(34,7)	(21,8)	59,2%
Despesas Gerais e Administrativas	(33,9)	(25,9)	30,9%	(19,8)	71,2%	(81,4)	(57,2)	42,3%
Outras receitas (despesas) operacionais	(4,0)	4,5	n.d.	8,4	n.d.	5,7	10,9	-47,7%
EBITDA	183,2	128,6	42,5%	247,7	-26,0%	533,2	686,2	-22,3%
Margem EBITDA %	31,6%	21,5%	10,1 p.p.	42,9%	-11,3 p.p.	31,3%	42,8%	-11,5 p.p.
Depreciação e Amortizações	(67,9)	(64,1)	5,9%	(50,8)	33,7%	(192,5)	(151,8)	26,8%
EBIT	115,3	64,5	78,8%	196,9	-41,4%	340,7	534,4	-36,2%
Resultado financeiro líquido	39,5	29,9	32,1%	22,3	77,1%	93,3	50,8	83,7%
Receitas Financeiras	58,4	57,5	1,6%	43,7	33,6%	159,1	119,2	33,5%
Variação cambial	4,7	8,4	-44,0%	0,0	n.d.	13,1	0,1	n.d.
Outras receitas financeiras	59,7	49,1	21,6%	45,3	31,8%	152,1	131,1	16,0%
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	(6,0)	0,0	n.d.	(1,6)	275,0%	(6,1)	(12,0)	-49,2%
Despesas Financeiras	(18,9)	(27,6)	-31,5%	(21,4)	-11,7%	(65,8)	(68,4)	-3,8%
Variação cambial	2,5	(3,3)	n.d.	4,0	-37,5%	(5,6)	(22,4)	-75,0%
Outras despesas financeiras	(15,8)	(12,1)	30,6%	(12,3)	28,5%	(40,3)	(39,1)	3,1%
Perdas/Ganhos com derivativos	(5,6)	(12,2)	-54,1%	(13,1)	-57,3%	(19,9)	(6,9)	188,4%
Receitas/despesas não operacionais	0,0	2,3	n.d.	0,2	n.d.	3,0	(2,1)	n.d.
Impostos	(62,3)	(35,1)	77,5%	(78,4)	-20,5%	(161,1)	(202,4)	-20,4%
Participação dos minoritários		0,0	n.d.	0,0	n.d.	0,0	(3,2)	n.d.
Resultado do período	92,5	61,6	50,2%	141,0	-34,4%	275,9	377,5	-26,9%



TELECONFERÊNCIA – 2T05 (em inglês)

Webcast: www.vivo.com.br/ri

Data: 28 de outubro de 2005 (sexta-feira)

Horário: 11:00 (horário de São Paulo) e 9:00 am (horário de Nova Iorque)

Número de Telefone: (+1 973) 409-9261

Código da Teleconferência: VIVO ou 6277616

O replay da teleconferência pode ser acessado pelo telefone (+1 973) 341-3080 código: 6277616 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

Mara Boaventura Dias

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.
Cientes – número de linhas móveis em serviço.
Churn rate – taxa percentual que mede o número de clientes desligados da base de clientes durante um determinado período de tempo, em relação ao número médio de clientes ativos no mesmo período = 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).

