

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

Rio de Janeiro, Brasil – 27 de outubro de 2005 – Tele Sudeste Celular Participações S.A. - TSD (Bovespa: TSEP3 (ON); TSEP4 (PN); NYSE: TSD), anuncia hoje seus resultados consolidados do terceiro trimestre de 2005 (3T05). A TSD é a *holding* que detém 100% da Telerj Celular S.A. - Telerj e da Telest Celular S.A. - Telest, operadoras líderes em serviços de telecomunicações móveis no Rio de Janeiro e no Espírito Santo, respectivamente. Ela presta serviço numa área que representa aproximadamente 1% do território brasileiro, cuja população representa cerca de 10% da população brasileira.

DESTAQUES

R\$ milhões	3 T 05	2 T 05	Δ%	3 T 04	Δ%
Receita Operacional Líquida	508.2	521.0	-2.5%	490.4	3.6%
Receita líquida dos serviços	434.6	417.7	4.0%	406.4	6.9%
Receita líquida de vendas de mercadorias	73.6	103.3	-28.8%	84.0	-12.4%
Total dos Custos Operacionais	(375.1)	(430.8)	-12.9%	(361.0)	3.9%
EBITDA	133.1	90.2	47.6%	129.4	2.9%
Margem EBITDA (%)	26.2%	17.3%	8.9 p.p.	26.4%	-0.2 p.p.
Depreciação e Amortização	(88.4)	(86.3)	2.4%	(92.9)	-4.8%
EBIT	44.7	3.9	1046.2%	36.5	22.5%
Resultado do Período	33.1	4.1	707.3%	21.2	56.1%
Lucro por ação (R\$ por ação)	0.36	0.05	689.5%	0.24	52.7%
Lucro por ADR (R\$)	0.36	0.05	689.5%	0.24	52.7%
N.º de ações (milhões)	91.8	89.8	-	89.8	-
Investimentos	56.9	58.2	-2.2%	96.4	-41.0%
Investimento como % da receita líquida	11.2%	11.2%	0.0 p.p.	19.7%	-8.5 p.p.
Fluxo de Caixa Operacional	76.2	32.0	138.1%	33.0	130.9%
Clientes (Mil)	4,642	4,665	-0.5%	4,065	14.2%
Adições Líquidas	(24)	241	n.d.	142	n.d.

A Tele Sudeste 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 Celular CRT Participações S.A., compõe 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.

**HIGHLIGHTS
3T05**

- **Acirrada competição** durante o 3T05, com destaque para a campanha de dia dos pais.
- A **base de clientes** da TSD cresceu 14,2% em relação ao 3T04 alcançando 4.642 mil clientes.
- Na comparação ano a ano, a **base de clientes pós pago** aumentou 20,3%, resultado dos esforços para aquisição de clientes deste segmento.
- O **SAC** de R\$156 teve redução de 24,6% no trimestre e de 15,7% em relação ao 3T04.
- Aumento de 2,3% no **ARPU** em relação ao registrado no 2T05. O **ARPU pós pago** cresceu 6,1% no mesmo período.
- Incremento da **receita de serviços** de 4,0%, quando comparada com o 2T05 e 6,9% em relação ao 3T04.
- As **receitas de dados** aumentaram 150,9% em relação ao 3T04, alcançando 5,2% da receita líquida de serviços no 3T05.
- Lançamento do **VIVO Play 3G Corporativo**, serviço baseado em tecnologia de 3ª Geração que oferece acesso no celular a conteúdos multimídia, reafirmando a **Liderança** absoluta em inovação e diversidade de serviços lançados. Sucesso na estratégia de **diferenciação** frente à competição com serviços inovadores.
- **EBITDA** acumulado no ano de R\$ 375,7 milhões, representando uma margem de 25,0%. No trimestre, houve um aumento de 8,9 pontos percentuais na margem, alcançando 26,2%.
- **100% de cobertura** dos municípios da sua área de atuação com a tecnologia digital CDMA 1xRTT e uso da tecnologia CDMA2000 1xEV-DO na cidade do Rio de Janeiro.
- **Fluxo de Caixa Operacional** superior em 138,1% e 132,3% 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 TSD possuía 53 pontos de venda próprios, além de contar com uma eficiente rede de credenciados, exclusivos ou não, com cerca de 884 pontos de atendimento, capacitadas 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 - TSD

	3 T 05	2 T 05	Δ%	3 T 04	Δ%
Total de assinantes (mil)	4.642	4.665	-0,5%	4.065	14,2%
Pós Pago	1.421	1.384	2,7%	1.181	20,3%
Pré Pago	3.221	3.281	-1,8%	2.884	11,7%
Market Share (*)	44,2%	45,9%	-1,7 p.p.	48,4%	-4,2 p.p.
Adições líquidas (mil)	(24)	241	n.d.	142	n.d.
Pós Pago	36	76	-52,6%	46	-21,7%
Pré Pago	(60)	165	n.d.	96	n.d.
Market Share de adições líquidas (*)	-6,9%	29,7%	-36,6 p.p.	42,7%	-49,6 p.p.
Penetração do mercado (*)	55,9%	54,2%	1,7 p.p.	45,8%	10,1 p.p.
SAC (R\$)	156	207	-24,6%	185	-15,7%
Churn mensal	2,8%	2,3%	0,5 p.p.	2,4%	0,4 p.p.
ARPU (em R\$/mês)	31,2	30,5	2,3%	34,0	-8,2%
Pós Pago	69,8	65,8	6,1%	73,5	-5,0%
Pré Pago	14,6	14,6	0,0%	16,9	-13,6%
MOU Total (minutos)	89	92	-3,3%	99	-10,1%
Pós Pago	189	195	-3,1%	203	-6,9%
Pré Pago	45	48	-6,3%	54	-16,7%
Empregados	1.115	1.132	-1,5%	1.236	-9,8%

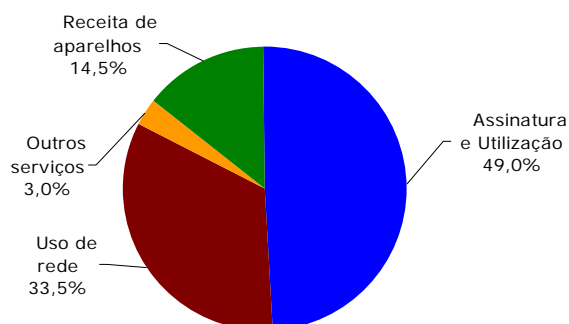
(*) fonte Anatel

- Destaques Operacionais**
- Manutenção da liderança com o aumento da **base de clientes** de 14,2% comparado com o 3T04 atingindo 4.642 mil clientes, com o crescimento de 20,3% de clientes pós pagos, sendo que as adições líquidas deste segmento somaram 36 mil clientes. É importante destacar ainda os critérios conservadores da organização na purificação do parque.
 - O **SAC** apresentou uma redução de 24,6% e de 15,7% comparado com o 2T05 e 3T04 respectivamente, decorrente da redução da atividade comercial no período e do subsídio total, devido ao aumento das “barreiras de entrada” durante a promoção do dia dos pais no segmento pré pago, mantendo-se ao mesmo tempo os esforços para retenção de clientes especialmente os de média e alta gama.
 - O **churn** de 2,8% apresentou elevação de 0,4 ponto percentual comparado com o 3T04, levando-se em conta, que se trata de uma área de acirrada competição, inclusive no segmento de alto valor.
 - O **blended ARPU** no valor de R\$ 31,2 apresentou uma elevação de 2,3% em relação ao 2T05, motivado entre outros fatores pelo aumento do ARPU no segmento pós pago e mudança na composição do mix de clientes (base de clientes pós pagos cresceu 2,7% passando a representar 31% da base).
 - O **MOU total** apresentou uma redução de 3,3% ao registrado no 2T05 refletindo a redução do MOU no segmento pré pago, lembrando que o MOU pré pago, é impactado pela redução do tráfego entrante fixo-móvel.

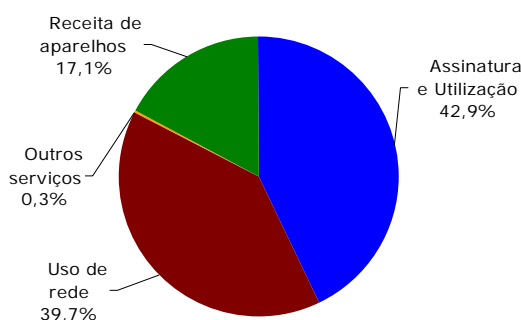
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA - TSD

R\$ milhões	Legislação Societária					Acumulado em:		
	3 T 05	2 T 05	□%	3 T 04	□%	2005	2004	□%
Assinatura e Utilização	248,8	221,0	12,6%	210,4	18,3%	690,1	598,7	15,3%
Uso de rede	170,4	175,7	-3,0%	194,5	-12,4%	530,4	569,2	-6,8%
Outros serviços	15,4	21,0	-26,7%	1,5	926,7%	53,7	22,4	139,7%
Receita de serviços de telecom.	434,6	417,7	4,0%	406,4	6,9%	1.274,2	1.190,3	7,0%
Venda de aparelhos celulares	73,6	103,3	-28,8%	84,0	-12,4%	231,1	217,8	6,1%
Receita líquida total	508,2	521,0	-2,5%	490,4	3,6%	1.505,3	1.408,1	6,9%

Composição Receitas Operacionais 3T05



Composição Receitas Operacionais 3T04



Receita Líquida de Serviços

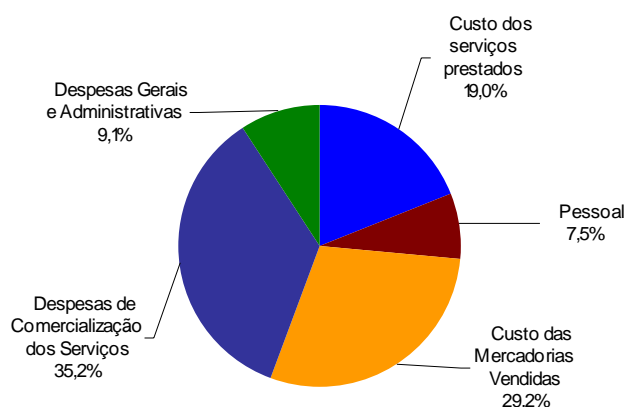
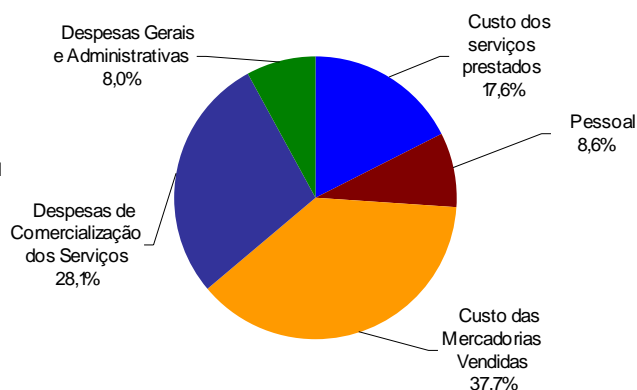
Crescimento da receita líquida de serviços de 6,9% em comparação ao 3T04, alcançando R\$ 434,6 milhões. Esse crescimento é causado em grande parte pela maior utilização dos serviços de dados, mas parcialmente compensados pelos efeitos da adequação de perfil, como o Vivo Ideal e campanhas de fidelização.

Destaca-se o aumento de 18,3% no item "receita de assinatura e utilização", quando comparado com o 3T04, devido ao incremento no tráfego sainte total. Na composição da receita de serviços, este aumento foi parcialmente compensado por uma redução na receita de tráfego entrante, em função do deslocamento de tráfego fixo-móvel, para móvel-móvel (com conseqüente queda na receita de interconexão) e efeito do *Bill & Keep* parcial.

As receitas de dados, que estão classificadas em outros serviços, aumentaram 150,9%, na comparação ano a ano, alcançando 5,2% da receita líquida de serviços no 3T05 (2,2% no 3T04). Este incremento continua ocorrendo em função da popularização do acesso e uso das ferramentas, além dos diversos lançamentos de serviços e o aumento da base habilitada, notadamente na expansão da rede 1xRTT no Rio de Janeiro. No 3T05, o SMS representou 55,3% da receita de dados. A média mensal de envio de SMS no trimestre foi acima de 20 milhões, superando em mais de 80,2% o registrado no mesmo período do ano anterior.

CUSTOS OPERACIONAIS - TSD
Legislação Societária

R\$ milhões	3 T 05	2 T 05	Δ%	3 T 04	Δ%	Acumulado em:		
						2005	2004	Δ%
Pessoal	(27.1)	(29.4)	-7.8%	(31.3)	-13.4%	(84.5)	(89.0)	-5.1%
Custo dos serviços prestados	(68.8)	(71.1)	-3.2%	(64.2)	7.2%	(224.7)	(199.1)	12.9%
Meios de conexão	(13.7)	(10.9)	25.7%	(13.9)	-1.4%	(55.9)	(42.5)	31.5%
Interconexão	(9.7)	(12.6)	-23.0%	(12.5)	-22.4%	(34.4)	(41.2)	-16.5%
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(12.2)	(14.7)	-17.0%	(9.8)	24.5%	(36.7)	(34.8)	5.5%
Fistel e outras taxas e contribuições	(19.4)	(19.5)	-0.5%	(15.0)	29.3%	(57.6)	(45.9)	25.5%
Serviços de terceiros	(13.4)	(12.4)	8.1%	(12.7)	5.5%	(38.7)	(34.1)	13.5%
Outros	(0.4)	(1.0)	-60.0%	(0.3)	33.3%	(1.4)	(0.6)	133.3%
Custo de mercadorias vendidas	(105.9)	(171.5)	-38.3%	(137.2)	-22.8%	(362.5)	(343.0)	5.7%
Comercialização dos serviços	(127.7)	(139.2)	-8.3%	(102.5)	24.6%	(369.8)	(264.8)	39.7%
Provisão para devedores duvidosos	(16.9)	(4.2)	302.4%	(9.8)	72.4%	(30.5)	(29.6)	3.0%
Serviços de terceiros	(92.6)	(130.1)	-28.8%	(85.5)	8.3%	(307.0)	(217.4)	41.2%
Outros	(18.2)	(4.9)	271.4%	(7.2)	152.8%	(32.3)	(17.8)	81.5%
Despesas gerais e administrativas	(33.2)	(23.5)	41.3%	(29.0)	14.5%	(82.0)	(79.5)	3.1%
Outras receitas (despesas) operacionais	(12.4)	3.9	n.d.	3.2	n.d.	(6.1)	(5.8)	5.2%
Total dos custos antes deprec./amort.	(375.1)	(430.8)	-12.9%	(361.0)	3.9%	(1,129.6)	(981.2)	15.1%
Depreciação e amortização	(88.4)	(86.3)	2.4%	(92.9)	-4.8%	(264.7)	(296.7)	-10.8%
Total dos custos operacionais	(463.5)	(517.1)	-10.4%	(453.9)	2.1%	(1,394.3)	(1,277.9)	9.1%

Composição Custos Operacionais 3T05

Composição Custos Operacionais 3T04


Custo de Pessoal A redução nos custos de pessoal no acumulado de 2005 em comparação com o mesmo período de 2004 é decorrente, principalmente, da adequação do quadro de pessoal, compensado parcialmente pelo aumento de salários referente ao acordo coletivo. A variação de 7,8% negativa entre o 3T05 e o 2T05 é conseqüência, especialmente da adequação do quadro.

Custo dos Serviços Prestados O aumento de 7,2% no custo dos serviços prestados, quando comparado com o 3T04, é decorrente do aumento na Taxa Fistel pelo aumento da base média de clientes em 16,5% e também pelo item aluguéis/seguros e condomínios especialmente em manutenção de rede e energia elétrica. Quando comparado com o 2T05 a redução de 3,2% é decorrente da diminuição em interconexão, 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 38,3% em relação ao 2T05 e 22,8 % quando comparado com o 3T04, devido em grande parte ao menor número de ativações (adições brutas diminuíram 35,7% no 3T05 em relação ao 3T04), objetivando 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 24,6% em relação ao 3T04, motivada pelo incremento nos gastos com serviços de terceiros, especialmente nas despesas associadas a publicidade e comissões pela maior atividade entre os períodos.

No período, a provisão para devedores duvidosos ficou em 2,3% sobre a receita bruta, superior em 0,9 ponto percentual ao apurado no mesmo período do ano anterior (1,4%) refletindo o crescimento da base.

Despesas Gerais e Administrativas

As despesas gerais e administrativas apresentaram um aumento de 41,3% e 14,5% em comparação ao 2T05 e 3T04, respectivamente, pelo incremento nos gastos com manutenção de sistema e serviços públicos.

EBITDA

Nos primeiros nove meses do ano, o EBITDA (lucro antes dos juros, impostos, depreciações e amortizações) foi de R\$ 375,7 milhões, com margem de 25,0%.

Considerando a competição registrada no 3T05, o EBITDA registrou R\$ 133,1 milhões, com margem de 26,2% superior em 8,9 pontos percentual ao trimestre anterior.

Depreciação e Amortização

No 3T05, a depreciação e amortização tiveram um recuo de 4,8% em comparação ao 3T04 em função do término do período de depreciação de equipamentos. Quando comparado com o 2T05 o acréscimo de 2,4% é decorrente da entrada em operação de ativos por conclusão de obras.

RECEITAS (DESPESAS) FINANCEIRAS - TSD

R\$ milhões	Legislação Societária					Acumulado em:		
	3 T 05	2 T 05	Δ%	3 T 04	Δ%	2005	2004	Δ%
Receitas Financeiras	30,7	30,8	-0,3%	32,7	-6,1%	78,8	72,8	8,2%
Varição cambial	3,9	11,0	-64,5%	15,5	-74,8%	16,1	19,3	-16,6%
Outras receitas financeiras	26,8	19,7	36,0%	17,9	49,7%	62,7	59,4	5,6%
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	0,0	0,1	n.d.	(0,7)	n.d.	0,0	(5,9)	n.d.
Despesas Financeiras	(19,6)	(28,5)	-31,2%	(31,5)	-37,8%	(64,2)	(65,8)	-2,4%
Varição cambial	(0,9)	(0,6)	50,0%	0,0	n.d.	(6,1)	(24,0)	-74,6%
Outras despesas financeiras	(12,6)	(7,4)	70,3%	(8,5)	48,2%	(26,9)	(27,9)	-3,6%
Perdas/Ganhos com derivativos	(6,1)	(20,5)	-70,2%	(23,0)	-73,5%	(31,2)	(13,9)	124,5%
Receitas (Despesas) Financeiras Líquidas	11,1	2,3	382,6%	1,2	825,0%	14,6	7,0	108,6%

**Receitas
(Despesas)
Financeiras**

O resultado financeiro líquido no 3T05 foi melhor em R\$ 8,8 milhões quando comparado ao 2T05, principalmente devido à elevação da taxa de juros no período (4,56% no 2T05 e 4,74% no 3T05) que impactou positivamente na maior posição líquida de caixa do trimestre e da realização no 3T05 de receitas não recorrentes de juros sobre tributos a recuperar

Os fatores acima fizeram com que no comparativo do 3T05 em relação ao 3T04, a TSD registrasse um aumento na receita financeira líquida no valor de R\$ 9,9 milhões.

Lucro Líquido

O resultado do trimestre apresentou um lucro líquido de R\$ 33,1 milhões, 57,6% superior quando comparado com o mesmo período do ano anterior.

EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS - TSD

	30/set/05	30/jun/05
	Denominado em	
	US\$	US\$
Credores (R\$ milhões)		
Instituições financeiras	12,1	37,1
Fornecedores	3,5	3,7
Total	15,6	40,8
Taxas do câmbio utilizadas	2,2222	2,3504
Cronograma de pagamento - Longo Prazo		
2006	0,0	
Após 2006	0,0	
Total	0,0	

ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO - TSD

	30/set/05	30/jun/05
Curto Prazo	15,6	40,8
Total do endividamento	15,6	40,8
Disponibilidades (Caixa e Aplicações)	(372,9)	(322,1)
Derivativos	10,7	9,2
Dívida Líquida	(346,6)	(272,1)

Endividamento

Em 30 de setembro de 2005, a dívida com empréstimos e financiamentos da TSD somava R\$ 15,6 milhões (R\$ 40,8 milhões em 30 de junho de 2005), sendo 100% denominada em dólar norte-americano. 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\$ 372,9 milhões) e por ativos e passivos de derivativos (R\$ 10,7 milhões a pagar), resultando numa posição líquida de caixa de R\$ 346,6 milhões, elevação de 27,4%, quando comparado com junho de 2005.

A melhor geração de caixa operacional do período aliada ao aumento do CDI efetivo no 3T05 (4,74%) em relação ao 2T05 (4,56%) incidente sobre as suas aplicações financeiras proporcionaram o aumento da posição líquida de caixa.

CAPEX - TSD

	3 T 05	2 T 05	3 T 04	Acumulado	
				2005	2004
Rede	37,4	38,4	71,3	110,3	78,8
Tecnologia/Sist. Informação	1,4	3,0	4,10	6,1	4,1
Outros	18,1	16,8	21,0	55,5	43,5
Total	56,9	58,2	96,4	171,9	126,4
Percentual da Receita Líquida	11,2%	11,2%	19,7%	11,4%	9,0%

Investimentos (Capex)

Os investimentos realizados no trimestre de R\$ 56,9 milhões devem-se fundamentalmente aos seguintes fatores: (i) sistemas de informações, especialmente o de *customer care*; e (ii) 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 138,1% e 132,3% no 2T05 e 3T04, respectivamente, evidencia que a TSD gera recursos pelas operações, suficientes para realizar seu programa de investimento de capital, alcançando R\$ 76,2 milhões no trimestre e R\$ 203,8 milhões no acumulado do ano.

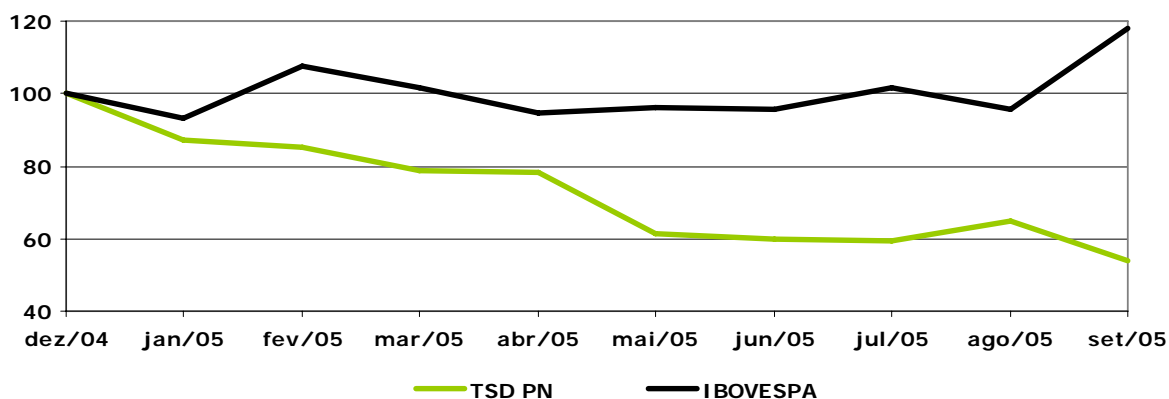
Mercado de Capitais

Durante o 3T05, as ações ordinárias (ON) e preferenciais (PN) da TSD desvalorizaram 5,6% e 6,9%, respectivamente, enquanto o índice Bovespa obteve ganho de 26,1%. Ao final do 3T05, as ações ON e PN fecharam cotadas, em R\$ 17,00 e R\$ 17,50 respectivamente.

Os ADRs nível II da TSD apresentaram uma queda de 2,5% durante o trimestre, ante uma valorização de 2,5% no índice *Dow Jones*. Os ADRs da TSD encerraram cotados em US\$ 7,70.

Evolução Mensal Ações

Base 100 = 30/dez/2004



Aumento de Capital O Conselho de Administração da TSD homologou em 29 de julho de 2005, o aumento de capital social decorrente de processo de reestruturação societária, ocorrida em três fases durante o período de outubro a novembro de 2000, envolvendo a sociedade e suas controladas e controladoras. A amortização do ágio resultante do processo de reestruturação societária resultou em 2004 em benefício fiscal de R\$ 36.485.465,92 (trinta e seis milhões, quatrocentos e oitenta e cinco mil, quatrocentos e sessenta e cinco reais e noventa e dois centavos), com emissão de 2.029.225 novas ações ordinárias, garantido o direito de preferência previsto no artigo 171 da Lei nº 6.404/76. O valor de emissão de R\$ 17,98 (dezessete reais e noventa e oito centavos) por ação ordinária correspondeu a 90% da média ponderada das cotações do mercado principal dos 30 pregões da Bovespa, compreendidos entre 16 de maio de 2005 a 27 de junho de 2005, inclusive. O prazo para exercício do direito de preferência ocorreu de 29 de junho de 2005 a 28 de julho de 2005.

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.

BALANÇO PATRIMONIAL - TSD

R\$ milhões

ATIVO	30-Sep-05	30-Jun-05
Circulante	1,342.5	1,357.7
Caixa e bancos	29.9	6.8
Aplicações financeiras	343.1	315.3
Contas a receber, líquida	436.6	450.2
Estoques	81.0	86.3
Adiantamento a fornecedores	4.4	3.1
Tributos diferidos e a recuperar	329.3	355.1
Operações com derivativos	0.0	0.0
Despesas Antecipadas	51.5	63.7
Outros ativos	66.7	77.2
Realizável a Longo Prazo	277.2	265.7
Tributos diferidos e a recuperar	251.3	241.5
Despesas Antecipadas	16.8	15.1
Outros ativos	9.1	9.1
Permanente	1,167.0	1,200.0
Investimentos	0.5	0.5
Imobilizado	1,164.4	1,197.6
Diferido	2.1	1.9
Total do Ativo	2,786.7	2,823.4
PASSIVO		
Circulante	688.9	758.3
Pessoal, Encargos e Benefícios Sociais	31.4	26.0
Fornecedores e Consignações	372.8	426.8
Impostos, taxas e contribuições	73.2	70.4
Juros sobre o capital próprio	37.2	37.3
Empréstimos e financiamento	15.6	40.8
Provisão para contingências	72.3	67.1
Operações com derivativos	10.7	9.2
Outras obrigações	75.7	80.7
Exigível a Longo Prazo	49.0	49.4
Provisão para contingências	24.1	24.7
Outras obrigações	24.9	24.7
Patrimônio Líquido	2,048.7	2,015.6
Recursos Capitalizáveis	0.1	0.1
Total do Passivo	2,786.7	2,823.4

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO - TSD

R\$ milhões	Legislação Societária					Acumulado em:		
	3 T 05	2 T 05	Δ%	3 T 04	Δ%	2005	2004	Δ%
Receita bruta	739.2	775.9	-4.7%	700.0	5.6%	2,209.5	1,956.9	12.9%
Receita de serviços	592.5	573.4	3.3%	533.1	11.1%	1,739.5	1,561.2	11.4%
Deduções - Impostos e outros	(157.9)	(155.7)	1.4%	(126.7)	24.6%	(465.3)	(370.9)	25.5%
Receita de aparelhos	146.7	202.5	-27.6%	166.9	-12.1%	470.0	395.7	18.8%
Deduções - Impostos e outros	(73.1)	(99.2)	-26.3%	(82.9)	-11.8%	(238.9)	(177.9)	34.3%
Receita Líquida	508.2	521.0	-2.5%	490.4	3.6%	1,505.3	1,408.1	6.9%
Receita de serviços	434.6	417.7	4.0%	406.4	6.9%	1,274.2	1,190.3	7.0%
Assinatura e Utilização	248.8	221.0	12.6%	210.4	18.3%	690.1	598.7	15.3%
Uso de rede	170.4	175.7	-3.0%	194.5	-12.4%	530.4	569.2	-6.8%
Outros serviços	15.4	21.0	-26.7%	1.5	926.7%	53.7	22.4	139.7%
Receita de aparelhos	73.6	103.3	-28.8%	84.0	-12.4%	231.1	217.8	6.1%
Custos Operacionais	(375.1)	(430.8)	-12.9%	(361.0)	3.9%	(1,129.6)	(981.2)	15.1%
Pessoal	(27.1)	(29.4)	-7.8%	(31.3)	-13.4%	(84.5)	(89.0)	-5.1%
Custo dos serviços prestados	(68.8)	(71.1)	-3.2%	(64.2)	7.2%	(224.7)	(199.1)	12.9%
Meios de conexão	(13.7)	(10.9)	25.7%	(13.9)	-1.4%	(55.9)	(42.5)	31.5%
Interconexão	(9.7)	(12.6)	-23.0%	(12.5)	-22.4%	(34.4)	(41.2)	-16.5%
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(12.2)	(14.7)	-17.0%	(9.8)	24.5%	(36.7)	(34.8)	5.5%
Fistel e outras taxas e contribuições	(19.4)	(19.5)	-0.5%	(15.0)	29.3%	(57.6)	(45.9)	25.5%
Serviços de terceiros	(13.4)	(12.4)	8.1%	(12.7)	5.5%	(38.7)	(34.1)	13.5%
Outros	(0.4)	(1.0)	-60.0%	(0.3)	33.3%	(1.4)	(0.6)	133.3%
Custo das Mercadorias Vendidas	(105.9)	(171.5)	-38.3%	(137.2)	-22.8%	(362.5)	(343.0)	5.7%
Despesas de Comercialização dos Serviços	(127.7)	(139.2)	-8.3%	(102.5)	24.6%	(369.8)	(264.8)	39.7%
Provisão para devedores duvidosos	(16.9)	(4.2)	302.4%	(9.8)	72.4%	(30.5)	(29.6)	3.0%
Serviços de terceiros	(92.6)	(130.1)	-28.8%	(85.5)	8.3%	(307.0)	(217.4)	41.2%
Outros	(18.2)	(4.9)	271.4%	(7.2)	152.8%	(32.3)	(17.8)	81.5%
Despesas Gerais e Administrativas	(33.2)	(23.5)	41.3%	(29.0)	14.5%	(82.0)	(79.5)	3.1%
Outras receitas (despesas) operacionais	(12.4)	3.9	n.d.	3.2	n.d.	(6.1)	(5.8)	5.2%
EBITDA	133.1	90.2	47.6%	129.4	2.9%	375.7	426.9	-12.0%
Margem EBITDA %	26.2%	17.3%	8.9 p.p.	26.4%	-0.2 p.p.	25.0%	30.3%	-5.3 p.p.
Depreciação e Amortizações	(88.4)	(86.3)	2.4%	(92.9)	-4.8%	(264.7)	(296.7)	-10.8%
EBIT	44.7	3.9	1046.2%	36.5	22.5%	111.0	130.2	-14.7%
Resultado financeiro líquido	11.1	2.3	382.6%	1.2	825.0%	14.6	7.0	108.6%
Receitas Financeiras	30.7	30.8	-0.3%	32.7	-6.1%	78.8	72.8	8.2%
Variação cambial	3.9	11.0	-64.5%	15.5	-74.8%	16.1	19.3	-16.6%
Outras receitas financeiras	26.8	19.7	36.0%	17.9	49.7%	62.7	59.4	5.6%
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	0.0	0.1	n.d.	(0.7)	n.d.	0.0	(5.9)	n.d.
Despesas Financeiras	(19.6)	(28.5)	-31.2%	(31.5)	-37.8%	(64.2)	(65.8)	-2.4%
Variação cambial	(0.9)	(0.6)	50.0%	0.0	n.d.	(6.1)	(24.0)	-74.6%
Outras despesas financeiras	(12.6)	(7.4)	70.3%	(8.5)	48.2%	(26.9)	(27.9)	-3.6%
Perdas/Ganhos com derivativos	(6.1)	(20.5)	-70.2%	(23.0)	-73.5%	(31.2)	(13.9)	124.5%
Receitas/despesas não operacionais	0.4	0.2	100.0%	0.0	n.d.	0.8	(0.1)	n.d.
Impostos	(23.1)	(2.3)	904.3%	(16.5)	40.0%	(48.5)	(52.5)	-7.6%
Resultado do período	33.1	4.1	707.3%	21.2	56.1%	77.9	84.6	-7.9%

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 relatório de desempenho 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).