

**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](http://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** VIVO, O MAIOR GRUPO EMPRESARIAL DE TELEFONIA MÓVEL DO HEMISFÉRIO SUL DIVULGA OS RESULTADOS CONSOLIDADOS DO QUARTO TRIMESTRE E DO ANO DE 2005 DA TELE SUDESTE CELULAR PARTICIPAÇÕES S.A.

Rio de Janeiro, Brasil – 23 de fevereiro de 2006 – Tele Sudeste Celular Participações S.A. - TSD (Bovespa: TSEP3 (ON); TSEP4 (PN); NYSE: TSD), anuncia hoje seus resultados consolidados do quarto trimestre e do ano de 2005 (4T05 e 2005). 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	4 T 05	3 T 05	Δ%	4 T 04	Δ%	Acumulado em:		
						2005	2004	Δ%
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>572,7</b>	<b>508,2</b>	<b>12,7%</b>	<b>518,9</b>	<b>10,4%</b>	<b>2.078,0</b>	<b>1.927,0</b>	<b>7,8%</b>
Receita líquida dos serviços	488,7	434,6	12,4%	414,2	18,0%	1.762,8	1.604,5	9,9%
Receita líquida de vendas de mercadorias	84,0	73,6	14,1%	104,7	-19,8%	315,2	322,5	-2,3%
<b>Total dos Custos Operacionais</b>	<b>(434,4)</b>	<b>(375,1)</b>	<b>15,8%</b>	<b>(416,9)</b>	<b>4,2%</b>	<b>(1.563,9)</b>	<b>(1.398,1)</b>	<b>11,9%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>138,3</b>	<b>133,1</b>	<b>3,9%</b>	<b>102,0</b>	<b>35,6%</b>	<b>514,1</b>	<b>528,9</b>	<b>-2,8%</b>
Margem EBITDA (%)	24,1%	26,2%	-2,0 p.p.	19,7%	4,4 p.p.	24,7%	27,4%	-2,7 p.p.
<b>Depreciação e Amortização</b>	<b>(93,1)</b>	<b>(88,4)</b>	<b>5,3%</b>	<b>(96,9)</b>	<b>-3,9%</b>	<b>(357,8)</b>	<b>(393,7)</b>	<b>-9,1%</b>
<b>EBIT</b>	<b>45,2</b>	<b>44,7</b>	<b>1,1%</b>	<b>5,1</b>	<b>786,3%</b>	<b>156,3</b>	<b>135,2</b>	<b>15,6%</b>
<b>Resultado do Período</b>	<b>33,2</b>	<b>33,1</b>	<b>0,3%</b>	<b>8,3</b>	<b>300,0%</b>	<b>111,2</b>	<b>92,8</b>	<b>19,8%</b>
Lucro por ação (R\$ por ação)	0,36	0,36	0,3%	0,09	291,2%	1,21	1,03	17,2%
Lucro por ADR (R\$)	0,36	0,36	0,3%	0,09	291,2%	1,21	1,03	17,2%
N.º de ações (milhões)	91,8	91,8	-	89,8	2,3%	91,8	89,8	2,3%
<b>Investimentos</b>	<b>125,2</b>	<b>56,9</b>	<b>120,0%</b>	<b>114,9</b>	<b>9,0%</b>	<b>297,1</b>	<b>241,3</b>	<b>0,0%</b>
Investimento como % da receita líquida	21,9%	11,2%	10,7 p.p.	22,1%	-0,3 p.p.	14,3%	12,5%	1,8 p.p.
<b>Fluxo de Caixa Operacional</b>	<b>13,1</b>	<b>76,2</b>	<b>-82,8%</b>	<b>(12,9)</b>	<b>n.d.</b>	<b>217,0</b>	<b>287,6</b>	<b>-2,8%</b>
<b>Clientes (Mil)</b>	<b>4.740</b>	<b>4.642</b>	<b>2,1%</b>	<b>4.376</b>	<b>8,3%</b>	<b>4.740</b>	<b>4.376</b>	<b>8,3%</b>
Adições Líquidas	98	(24)	n.d.	311	-68,4%	363	668	-45,6%

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. 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. Chucris 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** da TSD cresceu 8,3% em relação ao 4T04 alcançando 4.740 mil clientes.
- Na comparação ano a ano, a **base de clientes pós pago** chegando a 31,1% do total de clientes, aumentou 17,2%, resultado dos esforços para aquisição de clientes deste segmento.
- O **Mix de captação** em 2005 apresentou uma elevação no segmento pós pago, representa 59,1% das adições líquidas, superior em 43,7 pontos percentuais em relação a 2004.
- O **SAC** de R\$148 teve redução de 4,9% no trimestre e de 16,6% em relação ao 4T04.
- **Aumento** de 12,1% no **ARPU** em relação ao registrado no 3T05 e 5,5% em relação ao 4T04. O **ARPU pós pago** cresceu 13,5% e 10,3% nos mesmos períodos.
- Incremento da **receita de serviços** de 12,4%, quando comparada com o 3T05 e 18,0% em relação ao 4T04. No acumulado do ano o aumento foi de 9,9%.
- As **receitas de dados** aumentaram 97,0% em relação ao 4T04, alcançando 4,9% da receita líquida de serviços no 4T05. No ano de 2005 o aumento foi de 128,9%.
- **Lançamento** de novas soluções corporativas focadas em **alta velocidade** na transmissão de dados, como **Smart Mail 3G e VIVO ZAP 3G**.
- **EBITDA** acumulado no ano de R\$ 514,1 milhões, representando uma margem de 24,7%. No 4T05 houve um aumento de 4,4 pontos percentuais na margem em comparação ao 4T04 atingindo R\$ 138,3 milhões.
- **Todos os municípios cobertos** pela companhia em sua área de atuação contam com a **tecnologia digital CDMA 1xRTT**. Uso da tecnologia CDMA2000 1xEV-DO na cidade do Rio de Janeiro.
- **Lucro Líquido** de R\$ 111,2 milhões em 2005, 19,8% maior que o registrado em 2004.
- **Fluxo de Caixa Operacional** positivo de R\$ 217,0 milhões no acumulado de 2005.
- **Resultado Financeiro** de R\$ 26,8 milhões, 370,2% superior ao registrado em 2004.

**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 TSD possuía mais de 50 pontos de venda próprios, além de contar com uma eficiente rede de credenciados, exclusivos ou não, com mais de 850 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. Outra inovação é o Globalmoto, primeiro celular mundial de uma operadora brasileira, funciona automaticamente em localidades com tecnologia não compatível com a CDMA efetuando roaming internacional em mais de 170 países.

**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 - TSD

	4 T 05	3 T 05	Δ%	4 T 04	Δ%	Acumulado em:		
						2005	2004	Δ%
<b>Total de assinantes (mil)</b>	<b>4.740</b>	<b>4.642</b>	<b>2,1%</b>	<b>4.376</b>	<b>8,3%</b>	<b>4.740</b>	<b>4.376</b>	<b>8,3%</b>
Pós Pago	1.476	1.421	3,9%	1.259	17,2%	1.476	1.259	17,2%
Pré Pago	3.264	3.221	1,3%	3.117	4,7%	3.264	3.117	4,7%
<b>Market Share (*)</b>	<b>42,6%</b>	<b>44,2%</b>	<b>-1,6 p.p.</b>	<b>47,7%</b>	<b>-5,1 p.p.</b>	<b>42,6%</b>	<b>47,7%</b>	<b>-5,1 p.p.</b>
<b>Adições líquidas (mil)</b>	<b>98</b>	<b>(24)</b>	<b>n.d.</b>	<b>311</b>	<b>-68,4%</b>	<b>363</b>	<b>668</b>	<b>-45,6%</b>
Pós Pago	55	36	53,0%	78	-29,4%	217	103	110,3%
Pré Pago	43	(60)	n.d.	233	-81,4%	147	565	-74,0%
<b>Market Share de adições líquidas (*)</b>	<b>16,1%</b>	<b>-6,9%</b>	<b>23,0 p.p.</b>	<b>40,1%</b>	<b>-24,0 p.p.</b>	<b>18,7%</b>	<b>40,5%</b>	<b>-21,8 p.p.</b>
<b>Penetração do mercado (*)</b>	<b>58,8%</b>	<b>55,9%</b>	<b>2,9 p.p.</b>	<b>49,1%</b>	<b>9,7 p.p.</b>	<b>58,8%</b>	<b>49,1%</b>	<b>9,7 p.p.</b>
<b>SAC (R\$)</b>	<b>148</b>	<b>156</b>	<b>-4,9%</b>	<b>178</b>	<b>-16,6%</b>	<b>172</b>	<b>163</b>	<b>5,5%</b>
<b>Churn mensal</b>	<b>2,6%</b>	<b>2,8%</b>	<b>-0,2 p.p.</b>	<b>2,5%</b>	<b>0,1 p.p.</b>	<b>2,5%</b>	<b>2,6%</b>	<b>-0,1 p.p.</b>
<b>ARPU (em R\$/mês)</b>	<b>35,0</b>	<b>31,2</b>	<b>12,1%</b>	<b>33,2</b>	<b>5,5%</b>	<b>32,2</b>	<b>34,1</b>	<b>-5,7%</b>
Pós Pago	79,2	69,8	13,5%	71,8	10,3%	71,3	73,5	-3,0%
Pré Pago	14,5	14,6	-0,6%	16,4	-11,3%	14,8	16,5	-10,1%
<b>MOU Total (minutos)</b>	<b>91</b>	<b>89</b>	<b>2,0%</b>	<b>100</b>	<b>-9,2%</b>	<b>92</b>	<b>99</b>	<b>-7,0%</b>
Pós Pago	195	189	3,3%	206	-5,3%	194	195	-0,4%
Pré Pago	43	45	-4,5%	54	-20,4%	47	55	-14,5%
<b>Empregados</b>	<b>1.107</b>	<b>1.115</b>	<b>-0,7%</b>	<b>1.219</b>	<b>-9,2%</b>	<b>1.107</b>	<b>1.219</b>	<b>-9,2%</b>

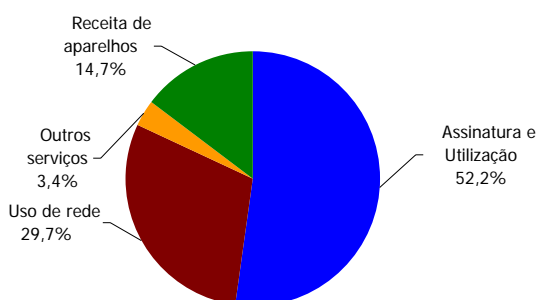
(\*) fonte Anatel

- Destaques Operacionais**
- Manutenção da liderança com o aumento da **base de clientes** de 8,3% comparado com o 4T04 atingindo 4.740 mil clientes, com o crescimento de 17,2% de clientes pós pagos, sendo que as adições líquidas deste segmento somaram 217 mil clientes em 2005, um importante aumento em relação ao ano de 2004.
  - O **SAC** apresentou uma redução de 16,6% e de 4,9% comparado com o 4T04 e 3T05 respectivamente, decorrente da diminuição do subsídio total, mantendo-se ao mesmo tempo os esforços para retenção de clientes especialmente os de média e alta gama.
  - O **blended ARPU** no valor de R\$ 35,0 apresentou uma elevação de 12,1% e 5,5% em relação ao 3T05 e 4T04 respectivamente, motivado entre outros fatores pelo aumento do ARPU sainte total e mudança na composição do mix de clientes (base de clientes pós pagos cresceu 3,9% e 17,2% passando a representar 31,1% no 4T05 e 30,6% e 28,8% no 3T05 e 4T04 respectivamente. A redução de 5,7% do acumulado do ano deve-se, principalmente a redução do ARPU entrante, pela diminuição do trafego fixo-móvel.
  - O **MOU total** apresentou um aumento de 2,0% ao registrado no 3T05 refletindo a elevação do MOU pós pago em 3,3%. Quando comparado o acumulado de 2005 em relação a 2004, a queda de 7,0% deve-se principalmente à redução do MOU entrante, lembrando que o MOU pré pago, é impactado pela redução do trafego entrante fixo-móvel.

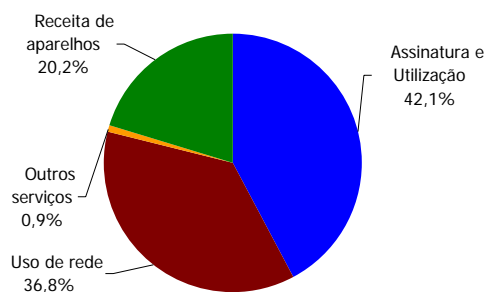
## RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA - TSD

R\$ milhões	Legislação Societária					Acumulado em:		
	4 T 05	3 T 05	Δ%	4 T 04	Δ%	2005	2004	Δ%
	Assinatura e Utilização	299,3	249,1	20,2%	218,6	36,9%	1.008,9	829,5
Uso de rede	170,1	170,1	0,0%	190,7	-10,8%	697,3	759,9	-8,2%
Outros serviços	19,3	15,4	25,3%	4,9	293,9%	56,6	15,1	274,8%
<b>Receita de serviços de telecom.</b>	<b>488,7</b>	<b>434,6</b>	<b>12,4%</b>	<b>414,2</b>	<b>18,0%</b>	<b>1.762,8</b>	<b>1.604,5</b>	<b>9,9%</b>
Venda de aparelhos celulares	84,0	73,6	14,1%	104,7	-19,8%	315,2	322,5	-2,3%
<b>Receita líquida total</b>	<b>572,7</b>	<b>508,2</b>	<b>12,7%</b>	<b>518,9</b>	<b>10,4%</b>	<b>2.078,0</b>	<b>1.927,0</b>	<b>7,8%</b>

Composição Receitas Operacionais  
4T05



Composição Receitas Operacionais  
4T04



### Receita Líquida de Serviços

Crescimento da receita líquida de serviços de 18,0% e 12,4% em comparação ao 4T04 e 3T05 respectivamente, alcançando R\$ 488,7 milhões. Esse crescimento é causado em grande parte pelo aumento da base de clientes e maior utilização dos serviços de dados, mas parcialmente compensados pelos efeitos da adequação de perfil, como o Vivo Ideal e outras campanhas de fidelização. No acumulado do ano, o aumento foi de 9,9% atingindo R\$ 1.762,8 milhões.

No crescimento da receita líquida de serviços, destaca-se o aumento de 36,9% e 20,2% no item "receita de assinatura e utilização", quando comparado com o 4T04 e 3T05 respectivamente, devido ao incremento no tráfego sainte total, parcialmente impactado pelo deslocamento de tráfego fixo-móvel, para móvel-móvel (com conseqüente queda na receita de interconexão) e dos efeitos do *Bill & Keep* parcial.

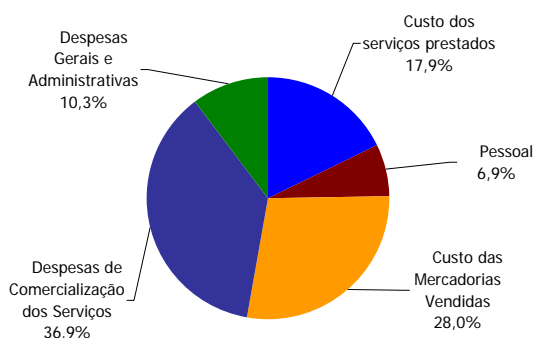
As receitas de dados, que estão classificadas em outros serviços, aumentaram 97,0%, na comparação ano a ano, alcançando 4,9% da receita líquida de serviços no 4T05 (2,9% no 4T04). Este consistente incremento é função da popularização do acesso e uso das ferramentas, além dos diversos lançamentos de serviços e o aumento da base habilitada, notadamente na expansão da rede 1xRTT no Estado do Rio de Janeiro. No 4T05, o SMS representou 53,5% da receita de dados. A média mensal de envio de SMS no ano foi de aproximadamente 19 milhões, 58% superior ao registrado em 2004.

## CUSTOS OPERACIONAIS - TSD

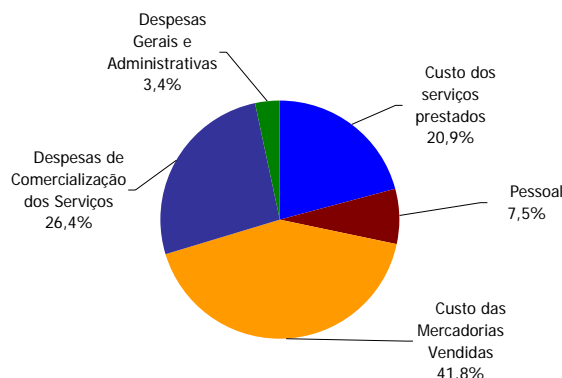
### Legislação Societária

R\$ milhões	4 T 05	3 T 05	Δ%	4 T 04	Δ%	Acumulado em:		
						2005	2004	Δ%
<b>Pessoal</b>	<b>(28,9)</b>	<b>(27,1)</b>	<b>6,6%</b>	<b>(33,0)</b>	<b>-12,4%</b>	<b>(113,3)</b>	<b>(122,0)</b>	<b>-7,1%</b>
<b>Custo dos serviços prestados</b>	<b>(74,7)</b>	<b>(68,8)</b>	<b>8,6%</b>	<b>(92,0)</b>	<b>-18,8%</b>	<b>(299,4)</b>	<b>(291,2)</b>	<b>2,8%</b>
Meios de conexão	(16,9)	(13,7)	23,4%	(12,9)	31,0%	(72,8)	(55,4)	31,4%
Interconexão	(8,7)	(9,7)	-10,3%	(39,8)	-78,1%	(43,2)	(81,0)	-46,7%
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(12,7)	(12,2)	4,1%	(9,2)	38,0%	(49,4)	(43,9)	12,5%
Fistel e outras taxas e contribuições	(19,3)	(19,4)	-0,5%	(15,8)	22,2%	(76,9)	(61,8)	24,4%
Serviços de terceiros	(17,0)	(13,4)	26,9%	(13,9)	22,3%	(55,8)	(48,0)	16,3%
Outros	(0,1)	(0,4)	-75,0%	(0,4)	-75,0%	(1,3)	(1,1)	18,2%
<b>Custo de mercadorias vendidas</b>	<b>(116,7)</b>	<b>(105,9)</b>	<b>10,2%</b>	<b>(184,0)</b>	<b>-36,6%</b>	<b>(479,2)</b>	<b>(526,9)</b>	<b>-9,1%</b>
<b>Comercialização dos serviços</b>	<b>(154,1)</b>	<b>(127,7)</b>	<b>20,7%</b>	<b>(116,3)</b>	<b>32,5%</b>	<b>(523,9)</b>	<b>(381,2)</b>	<b>37,4%</b>
Provisão para devedores duvidosos	(32,0)	(16,9)	89,3%	(6,1)	424,6%	(62,5)	(35,7)	75,1%
Serviços de terceiros	(115,0)	(101,5)	13,3%	(104,0)	10,6%	(430,9)	(321,4)	34,1%
Outros	(7,1)	(9,3)	-23,7%	(6,2)	14,5%	(30,5)	(24,1)	26,6%
<b>Despesas gerais e administrativas</b>	<b>(43,0)</b>	<b>(33,2)</b>	<b>29,5%</b>	<b>(14,7)</b>	<b>192,5%</b>	<b>(125,0)</b>	<b>(94,2)</b>	<b>32,7%</b>
<b>Outras receitas (despesas) operacionais</b>	<b>(17,0)</b>	<b>(12,4)</b>	<b>37,1%</b>	<b>23,1</b>	<b>n.d.</b>	<b>(23,1)</b>	<b>17,4</b>	<b>n.d.</b>
<b>Total dos custos antes deprec./amort.</b>	<b>(434,4)</b>	<b>(375,1)</b>	<b>15,8%</b>	<b>(416,9)</b>	<b>4,2%</b>	<b>(1.563,9)</b>	<b>(1.398,1)</b>	<b>11,9%</b>
Depreciação e amortização	(93,1)	(88,4)	5,3%	(96,9)	-3,9%	(357,8)	(393,7)	-9,1%
<b>Total dos custos operacionais</b>	<b>(527,5)</b>	<b>(463,5)</b>	<b>13,8%</b>	<b>(513,8)</b>	<b>2,7%</b>	<b>(1.921,7)</b>	<b>(1.791,8)</b>	<b>7,2%</b>

Composição Custos Operacionais 4T05



Composição Custos Operacionais 4T04



**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 positiva entre o 4T05 e o 3T05 é consequência do acordo coletivo em novembro e os reflexos nas provisões e benefícios.

**Custo dos Serviços Prestados** A redução no custo dos serviços prestados de 18,8% no 4T05 em relação ao 4T04 é devido a um efeito extraordinário no 4T04 que elevou as bases de comparação. O aumento de 2,8% no custo dos serviços prestados no acumulado de 2005 em comparação a 2004 é decorrente do aumento na Taxa Fistel pelo aumento do parque, pelo item aluguéis/seguros e condomínios especialmente com aluguel de imóvel e também em serviços de terceiros, principalmente em manutenção de rede e energia elétrica, parcialmente compensado pela redução em interconexão e meios de conexão (rede e elementos de transmissão).

**Custo das Mercadorias Vendidas**

O custo das mercadorias vendidas decresceu 36,6% em relação ao 4T04 e 9,1 % quando comparado o acumulado de 2005 em relação a 2004, devido em grande parte, ao menor número de ativações (adições brutas diminuíram 27,1% no 4T05 em relação ao 4T04 e 9,9% em 2005 comparado com 2004), decorrente das condições do mercado.

**Comercialização dos Serviços**

No 4T05, a despesa com comercialização dos serviços aumentou 32,5% em relação ao 4T04 e 37,4% na comparação entre o acumulado de 2005 e 2004, motivado pelo incremento nos gastos com serviços de terceiros, especialmente nas despesas associadas a publicidade e comissões e “client care” pós venda, relacionadas ao aumento do parque total registrado em 2005 .

A Provisão para Devedores Duvidosos – PDD registrou no 4T05 o valor de R\$ 32,0 milhões e o acumulado do ano de 2005 apresentou o valor de R\$ 62,5 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\$ 22,5 milhões e para o acumulado do ano R\$ 48,4 milhões, valores estes, em linha com o desenvolvimento dos negócios.

Seguindo o mesmo critério, estimamos também que o EBITDA no 4T05 seria R\$ 147,8 milhões, com margem de 25,8 % e no acumulado do ano de 2005 teríamos um EBITDA de R\$ 528,2 milhões com margem de 25,4%.

**Despesas Gerais e Administrativas**

As despesas gerais e administrativas apresentaram um aumento de 192,5% na comparação 4T05 com 4T04, devido a um efeito extraordinário no 4T04 que elevou as bases de comparação. No acumulado de 2005 frente a 2004, houve um incremento de 32,7%, devido aos gastos com manutenção de sistemas e taxas.

**EBITDA**

No acumulado do ano, o EBITDA (lucro antes dos juros, impostos, depreciações e amortizações) foi de R\$ 514,1 milhões, com margem de 24,7%. A variação registrada no EBITDA no período analisado foi causada, dentre outros fatores, pela queda na receita de aparelhos, contrabalançado por custo de mercadoria vendida e contribuindo também, o aumento no custo de comercialização (Terceiros e PDD) e de serviço prestado (Fistel e outras taxas e contribuições e serviços de terceiros).

No 4T05, o EBITDA registrou R\$ 138,3 milhões, com margem de 24,1 % superior em 4,4 pontos percentuais ao 4T04, devido, principalmente, pelo incremento na receita líquida total e redução no SAC.

**Depreciação e Amortização**

No 4T05, o item depreciação e amortização teve um recuo de 3,9% em comparação ao 4T04 em função do término do período de depreciação de equipamentos. Quando comparado com o 3T05 o acréscimo de 5,3% é decorrente da entrada em operação de ativos por conclusão de obras.

## RECEITAS (DESPESAS) FINANCEIRAS - TSD

R\$ milhões	Legislação Societária					Acumulado em:		
	4 T 05	3 T 05	Δ%	4 T 04	Δ%	2005	2004	Δ%
<b>Receitas Financeiras</b>	<b>24,9</b>	<b>30,7</b>	<b>-18,9%</b>	<b>15,3</b>	<b>62,7%</b>	<b>103,8</b>	<b>88,5</b>	<b>17,3%</b>
Variação cambial	5,3	3,9	35,9%	(1,1)	n.d.	21,4	18,2	17,6%
Outras receitas financeiras	22,2	26,8	-17,2%	18,7	18,7%	85,0	78,1	8,8%
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	(2,6)	0,0	n.d.	(2,3)	13,0%	(2,6)	(7,8)	-66,7%
<b>Despesas Financeiras</b>	<b>(12,8)</b>	<b>(19,6)</b>	<b>-34,7%</b>	<b>(16,6)</b>	<b>-22,9%</b>	<b>(77,0)</b>	<b>(82,8)</b>	<b>-7,0%</b>
Variação cambial	(5,0)	(0,9)	455,6%	10,6	n.d.	(11,2)	(13,4)	-16,4%
Outras despesas financeiras	(8,8)	(12,6)	-30,2%	(9,3)	-5,4%	(35,7)	(37,6)	-5,1%
Perdas/Ganhos com derivativos	1,0	(6,1)	n.d.	(17,9)	n.d.	(30,1)	(31,8)	-5,3%
<b>Receitas (Despesas) Financeiras Líquidas</b>	<b>12,1</b>	<b>11,1</b>	<b>9,0%</b>	<b>(1,3)</b>	<b>n.d.</b>	<b>26,8</b>	<b>5,7</b>	<b>370,2%</b>

**Receitas  
(Despesas)  
Financeiras**

O resultado financeiro líquido no 4T05 foi melhor em R\$ 1,0 milhão quando comparado ao 3T05, principalmente devido ao aumento da posição líquida de caixa que foi parcialmente compensada pela redução da taxa de juros no período (4,71% no 3T05 e 4,31% no 4T05) e pela despesa de Pis/Cofins (R\$ 2,6 milhões) sobre a destinação de Juros sobre Capital Próprio realizada em dezembro de 2005.

No comparativo do acumulado do ano de 2005 com o mesmo período de 2004 a receita financeira líquida foi superior em R\$ 21,1 milhões devido a maior posição líquida de caixa, bem como ao aumento da taxa de juros efetiva do período incidente sobre as aplicações financeiras (CDI efetivo de 16,17% em 2004 contra 19,0% em 2005).

**Lucro Líquido**

O resultado do trimestre apresentou um lucro líquido de R\$ 33,2 milhões no 4T05 e R\$ 111,2 milhões no acumulado de 2005, superior em 300,0% e 19,8% quando comparado com o 4T04 e o ano de 2004 respectivamente.

## EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS - TSD

	31/dez/05	30/set/05
	Denominado em	
	US\$	US\$
<b>Credores (R\$ milhões)</b>		
Instituições financeiras	0,0	12,1
Fornecedores	0,0	3,5
<b>Total</b>	<b>0,0</b>	<b>15,6</b>
Taxas do câmbio utilizadas	2,3407	2,2222
<b>Cronograma de pagamento - Longo Prazo</b>		
2006	0,0	
Após 2006	0,0	
<b>Total</b>	<b>0,0</b>	

## ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO - TSD

	31/dez/05	30/set/05
Curto Prazo	0,0	15,6
Longo Prazo	0,0	0,0
<b>Total do endividamento</b>	<b>0,0</b>	<b>15,6</b>
Disponibilidades (Caixa e Aplicações)	(454,4)	(372,9)
Derivativos	3,7	10,7
<b>Dívida Líquida</b>	<b>(450,7)</b>	<b>(346,6)</b>

**Endividamento** Em 31 de dezembro de 2005, a TSD não possuía dívida com empréstimos e financiamentos (R\$ 15,6 milhões em 30 de setembro de 2005). Os recursos disponíveis em caixa e aplicações financeiras eram de R\$ 454,4 milhões compensados pelos ativos e passivos de derivativos de cobertura de passivos cambiais não financeiros (R\$3,7 milhões a pagar), resultando numa posição líquida de caixa de R\$ 450,7 milhões, elevação de 30%, quando comparado com setembro de 2005.

O CDI do período (4,31% no 4T05) e o fluxo de caixa operacional da Tele Sudeste proporcionaram a quitação das dívidas que venceram no período e o incremento na posição líquida de caixa.

## CAPEX - TSD

R\$ milhões				Acumulado	
	4 T 05	3 T 05	4 T 04	2005	2004
Rede	92,7	37,4	76,6	203,0	155,4
Tecnologia/Sist. Informação	5,6	1,4	13,6	11,7	17,7
Outros	26,9	18,1	24,7	82,4	68,2
<b>Total</b>	<b>125,2</b>	<b>56,9</b>	<b>114,9</b>	<b>297,1</b>	<b>241,3</b>
<b>Percentual da Receita Líquida</b>	<b>21,9%</b>	<b>11,2%</b>	<b>22,1%</b>	<b>14,3%</b>	<b>12,5%</b>

**Investimentos (Capex)** Os investimentos realizados no acumulado de 2005 de R\$ 297,1 milhões devem-se fundamentalmente aos seguintes fatores: (i) sistemas de informações; (ii) manutenção da qualidade e expansão da cobertura para atender o crescimento da base de clientes; e (iii) terminais e tecnologia para o atendimento do segmento corporativo.

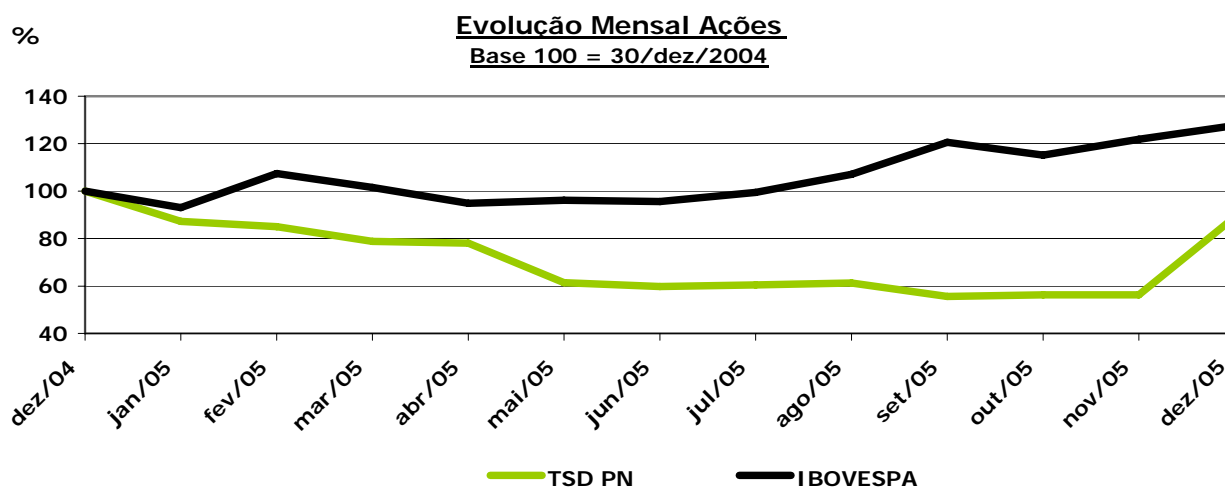
**Fluxo de Caixa Operacional**

O fluxo de caixa operacional positivo evidencia que a TSD gera recursos pelas operações, suficientes para realizar seu programa de investimento de capital, alcançando R\$ 13,1 milhões no trimestre e R\$ 217,0 milhões no acumulado do ano.

**Mercado de Capitais**

Durante o 4T05, as ações ordinárias (ON) e preferenciais (PN) da TSD valorizaram 51,2% e 60,0%, respectivamente, enquanto o índice Bovespa obteve ganho de 5,9%. Ao final do 4T05, as ações ON e PN fecharam cotadas, em R\$ 25,70 e R\$ 28,00 respectivamente.

Os ADRs nível II da TSD apresentaram uma valorização de 57,3% durante o trimestre, frente a uma valorização de 1,4% no índice *Dow Jones*. Os ADRs da TSD encerraram cotados em US\$ 12,11.



**Reestruturação  
Societária**

As administrações da Telesp Celular Participações S.A. ("TCP"), e Tele Sudeste Celular Participações S.A. ("TSD"), vieram 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 TSD pela TCP.

As administrações da TCP e TSD entendem que a Reestruturação Societária, com a conseqüente concentração dos acionistas das Sociedades em uma única companhia de capital aberto e dos patrimônios da TSD 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 TSD, 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 TSD, 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](http://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 - TSD

R\$ milhões

<b>ATIVO</b>	<b>31/dez/05</b>	<b>31/dez/04</b>
<b>Circulante</b>	<b>1.493,4</b>	<b>1.347,8</b>
Caixa e bancos	8,8	45,8
Aplicações financeiras	445,6	308,1
Contas a receber, líquida	526,7	407,7
Estoques	46,4	131,5
Adiantamento a fornecedores	2,4	8,0
Tributos diferidos e a recuperar	336,5	328,0
Operações com derivativos	0,4	1,5
Despesas Antecipadas	54,1	37,3
Outros ativos	72,5	79,9
<b>Realizável a Longo Prazo</b>	<b>274,8</b>	<b>286,6</b>
Tributos diferidos e a recuperar	254,7	262,1
Despesas Antecipadas	11,0	15,4
Outros ativos	9,1	9,1
<b>Permanente</b>	<b>1.171,4</b>	<b>1.264,6</b>
Investimentos	0,4	0,5
Imobilizado	1.169,1	1.263,6
Diferido	1,9	0,5
<b>Total do Ativo</b>	<b>2.939,6</b>	<b>2.899,0</b>
<b>PASSIVO</b>		
<b>Circulante</b>	<b>792,4</b>	<b>881,2</b>
Pessoal, Encargos e Benefícios Sociais	29,6	29,7
Fornecedores e Consignações	509,1	552,8
Impostos, taxas e contribuições	100,8	78,2
Juros sobre o capital próprio	46,2	37,7
Empréstimos e financiamento	0,0	50,3
Provisão para contingências	26,8	61,1
Operações com derivativos	4,1	14,5
Outras obrigações	75,8	56,9
<b>Exigível a Longo Prazo</b>	<b>100,1</b>	<b>47,0</b>
Provisão para contingências	74,6	22,6
Outras obrigações	25,5	24,4
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>2.047,0</b>	<b>1.970,7</b>
<b>Recursos Capitalizáveis</b>	<b>0,1</b>	<b>0,1</b>
<b>Total do Passivo</b>	<b>2.939,6</b>	<b>2.899,0</b>

## DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO - TSD

R\$ milhões	Legislação Societária						Acumulado em:		
	4 T 05	3 T 05	Δ%	4 T 04	Δ%	2005	2004	Δ%	
<b>Receita bruta</b>	<b>830,7</b>	<b>739,2</b>	<b>12,4%</b>	<b>747,0</b>	<b>11,2%</b>	<b>3.040,2</b>	<b>2.703,8</b>	<b>12,4%</b>	
Receita de serviços	674,3	592,5	13,8%	558,6	20,7%	2.413,8	2.119,9	13,9%	
Deduções - Impostos e outros	(185,6)	(157,9)	17,5%	(144,4)	28,5%	(651,0)	(515,4)	26,3%	
Receita de aparelhos	156,4	146,7	6,6%	188,4	-17,0%	626,4	583,9	7,3%	
Deduções - Impostos e outros	(72,4)	(73,1)	-1,0%	(83,7)	-13,5%	(311,2)	(261,4)	19,1%	
<b>Receita Líquida</b>	<b>572,7</b>	<b>508,2</b>	<b>12,7%</b>	<b>518,9</b>	<b>10,4%</b>	<b>2.078,0</b>	<b>1.927,0</b>	<b>7,8%</b>	
<b>Receita de serviços</b>	<b>488,7</b>	<b>434,6</b>	<b>12,4%</b>	<b>414,2</b>	<b>18,0%</b>	<b>1.762,8</b>	<b>1.604,5</b>	<b>9,9%</b>	
Assinatura e Utilização	299,3	249,1	20,2%	218,6	36,9%	1.008,9	829,5	21,6%	
Uso de rede	170,1	170,1	0,0%	190,7	-10,8%	697,3	759,9	-8,2%	
Outros serviços	19,3	15,4	25,3%	4,9	293,9%	56,6	15,1	274,8%	
Receita de aparelhos	<b>84,0</b>	<b>73,6</b>	<b>14,1%</b>	<b>104,7</b>	<b>-19,8%</b>	<b>315,2</b>	<b>322,5</b>	<b>-2,3%</b>	
<b>Custos Operacionais</b>	<b>(434,4)</b>	<b>(375,1)</b>	<b>15,8%</b>	<b>(416,9)</b>	<b>4,2%</b>	<b>(1.563,9)</b>	<b>(1.398,1)</b>	<b>11,9%</b>	
Pessoal	(28,9)	(27,1)	6,6%	(33,0)	-12,4%	(113,3)	(122,0)	-7,1%	
<b>Custo dos serviços prestados</b>	<b>(74,7)</b>	<b>(68,8)</b>	<b>8,6%</b>	<b>(92,0)</b>	<b>-18,8%</b>	<b>(299,4)</b>	<b>(291,2)</b>	<b>2,8%</b>	
Meios de conexão	(16,9)	(13,7)	23,4%	(12,9)	31,0%	(72,8)	(55,4)	31,4%	
Interconexão	(8,7)	(9,7)	-10,3%	(39,8)	-78,1%	(43,2)	(81,0)	-46,7%	
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(12,7)	(12,2)	4,1%	(9,2)	38,0%	(49,4)	(43,9)	12,5%	
Fistel e outras taxas e contribuições	(19,3)	(19,4)	-0,5%	(15,8)	22,2%	(76,9)	(61,8)	24,4%	
Serviços de terceiros	(17,0)	(13,4)	26,9%	(13,9)	22,3%	(55,8)	(48,0)	16,3%	
Outros	(0,1)	(0,4)	-75,0%	(0,4)	-75,0%	(1,3)	(1,1)	18,2%	
<b>Custo das Mercadorias Vendidas</b>	<b>(116,7)</b>	<b>(105,9)</b>	<b>10,2%</b>	<b>(184,0)</b>	<b>-36,6%</b>	<b>(479,2)</b>	<b>(526,9)</b>	<b>-9,1%</b>	
<b>Despesas de Comercialização dos Serviços</b>	<b>(154,1)</b>	<b>(127,7)</b>	<b>20,7%</b>	<b>(116,3)</b>	<b>32,5%</b>	<b>(523,9)</b>	<b>(381,2)</b>	<b>37,4%</b>	
Provisão para devedores duvidosos	(32,0)	(16,9)	89,3%	(6,1)	424,6%	(62,5)	(35,7)	75,1%	
Serviços de terceiros	(115,0)	(101,5)	13,3%	(104,0)	10,6%	(430,9)	(321,4)	34,1%	
Outros	(7,1)	(9,3)	-23,7%	(6,2)	14,5%	(30,5)	(24,1)	26,6%	
Despesas Gerais e Administrativas	(43,0)	(33,2)	29,5%	(14,7)	192,5%	(125,0)	(94,2)	32,7%	
Outras receitas (despesas) operacionais	(17,0)	(12,4)	37,1%	23,1	n.d.	(23,1)	17,4	n.d.	
<b>EBITDA</b>	<b>138,3</b>	<b>133,1</b>	<b>3,9%</b>	<b>102,0</b>	<b>35,6%</b>	<b>514,1</b>	<b>528,9</b>	<b>-2,8%</b>	
<b>Margem EBITDA %</b>	<b>24,1%</b>	<b>26,2%</b>	<b>-2,0 p.p.</b>	<b>19,7%</b>	<b>4,4 p.p.</b>	<b>24,7%</b>	<b>27,4%</b>	<b>-2,7 p.p.</b>	
Depreciação e Amortizações	(93,1)	(88,4)	5,3%	(96,9)	-3,9%	(357,8)	(393,7)	-9,1%	
<b>EBIT</b>	<b>45,2</b>	<b>44,7</b>	<b>1,1%</b>	<b>5,1</b>	<b>786,3%</b>	<b>156,3</b>	<b>135,2</b>	<b>15,6%</b>	
Resultado financeiro líquido	12,1	11,1	9,0%	(1,3)	n.d.	26,8	5,7	370,2%	
<b>Receitas Financeiras</b>	<b>24,9</b>	<b>30,7</b>	<b>-18,9%</b>	<b>15,3</b>	<b>62,7%</b>	<b>103,8</b>	<b>88,5</b>	<b>17,3%</b>	
Variação cambial	5,3	3,9	35,9%	(1,1)	n.d.	21,4	18,2	17,6%	
Outras receitas financeiras	22,2	26,8	-17,2%	18,7	18,7%	85,0	78,1	8,8%	
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	(2,6)	0,0	n.d.	(2,3)	13,0%	(2,6)	(7,8)	-66,7%	
<b>Despesas Financeiras</b>	<b>(12,8)</b>	<b>(19,6)</b>	<b>-34,7%</b>	<b>(16,6)</b>	<b>-22,9%</b>	<b>(77,0)</b>	<b>(82,8)</b>	<b>-7,0%</b>	
Variação cambial	(5,0)	(0,9)	455,6%	10,6	n.d.	(11,2)	(13,4)	-16,4%	
Outras despesas financeiras	(8,8)	(12,6)	-30,2%	(9,3)	-5,4%	(35,7)	(37,6)	-5,1%	
Perdas/Ganhos com derivativos	1,0	(6,1)	n.d.	(17,9)	n.d.	(30,1)	(31,8)	-5,3%	
Receitas/despesas não operacionais	(27,0)	0,4	n.d.	0,1	n.d.	(26,3)	0,0	n.d.	
Impostos	2,9	(23,1)	n.d.	4,4	-34,1%	(45,6)	(48,1)	-5,2%	
<b>Resultado do período</b>	<b>33,2</b>	<b>33,1</b>	<b>0,3%</b>	<b>8,3</b>	<b>300,0%</b>	<b>111,2</b>	<b>92,8</b>	<b>19,8%</b>	

**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](mailto: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.

**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 = nº de baixas do período/ ((clientes do início do período + clientes ao final do período)/2)

**Market share**: participação do mercado estimado = nº de clientes da Companhia / nº 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** = nº de clientes da Companhia + nº 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).