



RESULTADOS CONSOLIDADOS TERCEIRO TRIMESTRE DE 2007

05 de novembro de 2007 – VIVO Participações S.A. anuncia hoje seus resultados consolidados do terceiro trimestre de 2007 (3T07) e do ano de 2007. As informações operacionais e financeiras da Companhia, exceto quando indicado de outra forma, são apresentadas em reais, conforme a legislação societária e as comparações referem-se ao terceiro trimestre de 2006 (3T06), exceto quando mencionado.

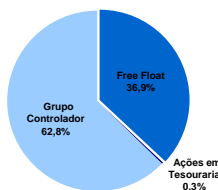
No terceiro trimestre de 2007 a Vivo registrou grandes conquistas, como a assinatura de acordos para a aquisição do controle do capital da Telemig Celular, já aprovada pela Anatel e da Amazônia Celular, esta última ainda em análise pela mesma Agência e também a aquisição de licenças e espectro de frequência tanto para operar em regiões onde não está presente comercialmente, em especial no Nordeste Brasileiro, quanto para aumentar a capacidade da rede nas áreas comerciais atuais. Em paralelo a estas conquistas a Vivo mantém seu plano de melhoria operacional e financeira cujos maiores destaques seguem:

DESTAQUES

Cotação 05/11/2007

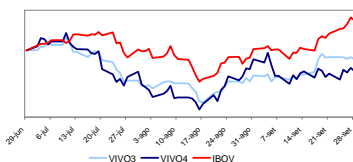
Por ação	
ON - VIVO3 - R\$	14,00
PN - VIVO4 - R\$	9,70
ADR - VIV - US\$	5,60

Composição Acionária 30/09/2007



Free Float- Ações ON	10,7%
Free Float- Ações PN	52,0%
Free Float- Total	36,9%
Ações em Tesouraria	0,3%
Grupo Controlador	62,8%
Tot de Ações ON	524.931.665
Tot de Ações PN	917.186.080

Comportamento das ações no 3T07



- A implantação de uma rede e operação comercial em **GSM** tem apresentado um grande sucesso, sendo que ao final de setembro a empresa já havia **atingido mais de 6,7 milhões** de aparelhos nesta tecnologia;
- A **base de clientes** atingiu no mesmo momento **31.320 mil** clientes, garantindo a liderança em sua área de autorização com *market share* de 36,8% e no Brasil como um todo de 27,8%;
- A Vivo mantém a maior rede de distribuição de aparelhos com quase **8 mil pontos de venda** e a maior rede de distribuição de **recargas com mais de 347 mil pontos de venda** em toda sua área de atuação;
- **Cobertura digital nacional** e um amplo *portfólio* de soluções nas tecnologias **GSM/EDGE e CDMA/EV-DO**;
- Os planos “**Vivo Escolha**” já foram adotados por 63% da base de clientes pós pago contribuindo para o crescimento do parque, fidelização de clientes e aumento de receitas. A pesquisa realizada pela Associação Brasileira de Defesa do Consumidor (PRO TESTE) mostra a Vivo como a empresa mais competitiva em preços em todo o mercado de comunicações móveis do Brasil;
- **Receita de Serviços** de R\$ 2.845,8 milhões um aumento de 15,3% em relação ao 3T06 e de 7,5% quando comparada com o 2T07;
- **EBITDA com crescimento de 31,4%** no 3T07 atingindo R\$ 833,3 milhões com **Margem EBITDA** de 25,7%, maior em 4,7 pontos percentuais em relação ao 2T07;
- A **provisão para devedores duvidosos** foi de R\$ 80,4 milhões no trimestre, representando 1,7% da receita bruta, uma redução de 45,6% em relação ao 3T06 e de 20,6% em relação ao 2T07;
- O **fluxo de caixa operacional** mais a variação do capital de giro atingiu **R\$ 961,8 milhões** no acumulado do ano, contribuindo significativamente para o aumento do valor econômico da empresa;
- A **dívida líquida** registrou um montante de **R\$ 2.957,7 milhões** no 3T07 apresentando uma redução de 28,7% em relação ao 3T06;
- **Lucro Líquido** de **R\$ 4,4 milhões** no trimestre, revertendo à posição apresentada tanto do 3T06 quanto no 2T07.



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO**Rumo a Cobertura Nacional**

Agosto e setembro de 2007 ficarão marcados na história da Vivo. Nesses meses, a empresa deu mais alguns passos importantes para o aumento de sua capacidade de prestação de serviço e de sua competitividade, dentro de um plano maior, que incluiu a eliminação da fraude e da clonagem, a reestruturação e simplificação de seu quadro societário, a consolidação de seus sistemas operacionais e de informações, a ampliação constante da cobertura de sua rede e a implantação de um *overlay* em GSM/EDGE, em prazo recorde.

No dia 2 de agosto, a Vivo fechou o acordo para adquirir o controle da Telemig Celular, já aprovado na reunião realizada no dia 23 de outubro pelo Conselho Diretor da Anatel, e da Amazônia Celular, ainda pendente da anuência por parte do órgão regulador. No dia 25 de setembro, a Vivo adquiriu as faixas de frequência de 1,9 GHz em todas as regiões onde ainda não tinha autorização da Anatel para operar, especialmente nos estados do Nordeste: Pernambuco, Alagoas, Ceará, Piauí, Rio Grande do Norte e Paraíba. No mesmo momento comprou espectro adicional para reforçar sua rede, que é hoje a que apresenta os melhores indicadores de qualidade segundo a Anatel e pelas pesquisas de satisfação de clientes.

A cobertura nacional era um sonho da Vivo desde a sua origem. Uma ação focada e competente deu a Vivo a possibilidade de em curto prazo ter cobertura e operação comercial em todo o Brasil.

Os clientes adquiridos na compra das empresas citadas reforçam a liderança da Vivo em *market share* de usuários e de receitas de serviços, evitando as perdas que vinham de regiões onde estava impossibilitada de operar, em especial no Estado de Minas Gerais.

Em paralelo, a Vivo manteve uma atividade comercial responsável e adequada a sua estratégia de atrair e manter os clientes de valor e ao mesmo tempo ativar sua base de clientes de renda mais baixa, mas que nem por isso têm menos necessidade de serviços de comunicações de qualidade.

A Vivo caiu, em um ano, de primeiro para sexto lugar em número de reclamações por mil clientes registradas na Anatel, o que é consistentemente confirmado por suas pesquisas de satisfação de clientes. O resultado de uma política de foco na qualidade de prestação de serviços tem permitido a Vivo apresentar um dos menores *churn* do mercado brasileiro.

O recente superaquecimento do mercado, com a venda de *Sim Cards (chips)* com créditos muito superiores ao preço dos cartões, equiparando uma habilitação a uma recarga, tem sido acompanhado com atenção pela Vivo, que procura evitar os efeitos futuros desta prática sobre os indicadores vitais do setor como *ARPU* e *Churn*.

O crescimento com qualidade medido principalmente pelas receitas líquidas é o objetivo maior da Vivo. Em outubro o Instituto PRO TESTE publicou e vários meios de comunicação divulgaram uma extensa pesquisa sobre preços de telefonia celular, destacando a Vivo como a empresa que apresenta os melhores, mais baratos e adequados planos de preços do ponto de vista do consumidor.

O reconhecimento dos clientes é para a Vivo e sua equipe dirigente, o elemento mais importante para assegurar o acerto de sua estratégia e a qualidade de sua operação. Ao mesmo tempo a melhoria dos resultados operacionais e financeiros e o equilíbrio saudável de seu balanço demonstram sua capacidade de satisfazer progressivamente seus acionistas e investidores.

Finalmente cabe registrar que todas estas ações de contínuo progresso empresarial são realizadas em um ambiente de crescente satisfação de seus colaboradores diretos e indiretos.

A todos esses públicos expressamos o nosso agradecimento por sua confiança.

ROBERTO LIMA
CEO

Base para apresentação dos resultados

Os totais estão sujeitos a diferenças, devido a arredondamento. Algumas das informações divulgadas, relativas ao 2T07 e 3T06, foram reclassificadas sempre quando aplicável. A Vivo manteve constantes seus critérios de contabilização.

DESTAQUES								
R\$ milhões	3 T 07	2 T 07	Δ%	3 T 06	Δ%	Acumulado em:		
						2007	2006	Δ%
Receita Operacional Líquida	3.248,5	3.021,0	7,5%	2.824,9	15,0%	9.120,3	8.000,2	14,0%
Receita líquida dos serviços	2.845,8	2.647,8	7,5%	2.467,7	15,3%	8.102,9	6.913,5	17,2%
Receita líquida de vendas de mercadorias	402,7	373,2	7,9%	357,2	12,7%	1.017,4	1.086,7	-6,4%
Total dos Custos Operacionais	(2.415,2)	(2.386,8)	1,2%	(2.109,3)	14,5%	(6.895,8)	(6.261,2)	10,1%
EBITDA	833,3	634,2	31,4%	715,6	16,4%	2.224,5	1.739,0	27,9%
Margem EBITDA (%)	25,7%	21,0%	4,7 p.p.	25,3%	0,3 p.p.	24,4%	21,7%	2,7 p.p.
Depreciação e Amortização	(591,1)	(602,2)	-1,8%	(636,3)	-7,1%	(1.764,3)	(1.834,2)	-3,8%
EBIT	242,2	32,0	656,9%	79,3	205,4%	460,2	-95,2	n.d.
Resultado do Período / Exercício	4,4	(112,8)	n.d.	(196,9)	n.d.	(127,7)	(869,3)	-85,3%
Investimentos	369,2	337,3	9,5%	444,8	-17,0%	941,9	1.064,0	-11,5%
Investimento como % da receita líquida	11,4%	11,2%	0,2 p.p.	15,7%	-4,5 p.p.	10,3%	13,3%	-3,0 p.p.
Fluxo de Caixa Operacional	464,1	296,9	56,3%	270,8	71,4%	1.282,6	675,0	90,0%
Varição do Capital de Giro	63,4	(159,3)	n.d.	69,9	-9,3%	(320,8)	(230,4)	39,2%
Clientes (Mil)	31.320	30.240	3,6%	28.726	9,0%	31.320	28.726	9,0%
Adições Líquidas	1.079	1.210	-10,8%	201	436,8%	2.266	(1.079)	n.d.

Fluxo de Caixa Operacional

Excelente geração de caixa, impulsionando o valor econômico da Vivo.

Fluxo de caixa operacional (EBITDA-CAPEX) de R\$ 464,1 milhões no trimestre com um crescimento de 71,4% em relação ao 3T06, quando comparado com o 2T07 apresenta um aumento de 56,3%. Somado a variação do capital de giro registra um fluxo de R\$ 527,5 milhões no trimestre, este resultado é superior em 54,8% à posição registrada no mesmo período do ano anterior que foi de R\$ 340,7 milhões. No acumulado do ano o fluxo de caixa operacional mais a variação do circulante registrou R\$ 961,8 milhões um aumento de 116,3% quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Este fluxo, fruto de uma estrutura simples e racional, aliado a busca constante por melhor eficiência e principalmente maior receita, aumentou significativamente o valor econômico da Vivo.

Investimentos (CAPEX)

Rede GSM/EDGE já cobre 2.303 municípios.

Praticamente finalizaram-se as atividades necessárias para o *overlay* em GSM/EDGE tendo sido investidos até o momento 90% do *CapEx* total previsto no projeto inicial. No 3T07 foram investidos R\$ 369,2 milhões, estes destinados para a manutenção da qualidade e capacidade de rede e sistemas, expansão da cobertura e terminais para o segmento corporativo entre outros. O *CapEx* do 3T07 representou um percentual sobre a receita líquida de 11,4%. Para o acumulado do ano foram investidos R\$ 941,9 milhões, correspondendo a 10,3% da receita líquida.

CAPEX - VIVO

R\$ milhões	Acumulado em				
	3 T 07	2 T 07	3 T 06	2007	2006
Rede	206,7	190,3	202,6	495,1	434,3
Tecnologia/Sist. Informação	48,1	46,3	107,1	138,2	280,6
Outros	114,4	100,7	135,1	308,6	349,1
Total	369,2	337,3	444,8	941,9	1.064,0
Percentual da Receita Líquida	11,4%	11,2%	15,7%	10,3%	13,3%

DESEMPENHO OPERACIONAL CONSOLIDADO - VIVO

	3 T 07	2 T 07	Δ%	3 T 06	Δ%
Total de assinantes (mil)	31.320	30.240	3,6%	28.726	9,0%
Market Share (*)	36,8%	37,3%	-0,5 p.p.	39,3%	-2,5 p.p.
Adições líquidas (mil)	1.079	1.210	-10,8%	201	436,8%
Market Share de adições líquidas (*)	26,4%	34,7%	-8,3 p.p.	7,6%	18,8 p.p.
Penetração do mercado	59,3%	56,3%	3,0 p.p.	53,3%	6,0 p.p.
SAC (R\$)	115	107	7,5%	105	9,5%
Churn mensal	2,2%	2,3%	-0,1 p.p.	2,6%	-0,4 p.p.
ARPU (em R\$/mês)	30,8	29,9	3,0%	28,7	7,3%
ARPU Entrante	13,9	13,7	1,5%	13,4	3,7%
ARPU Sainte	16,9	16,2	4,3%	15,3	10,5%
MOU Total (minutos)	77	77	0,0%	78	-1,3%
MOU Entrante	35	35	0,0%	38	-7,9%
MOU Sainte	42	42	0,0%	39	7,7%
Empregados	5.418	5.494	-1,4%	6.017	-10,0%

(*) fonte Anatel

DESTAQUES OPERACIONAIS

Qualidade, variedade de ofertas, planos de serviços e GSM/EDGE contribuíram para o crescimento do parque.

- Manutenção da liderança com o aumento da **base de clientes** de 9,0% em relação ao 3T06 e de 3,6% em relação ao 2T07 alcançando **31.320 mil clientes**. A variedade de ofertas de planos e serviços oferecidos pela Vivo, juntamente com a reconhecida qualidade na prestação de serviços contribuíram para esse crescimento. A VIVO permaneceu com a estratégia de manter rígido controle sobre a sua base de clientes sem, entretanto, perder de vista a qualidade no atendimento e a manutenção de cobertura. Deve-se ressaltar ainda, o aumento progressivo na venda de celulares GSM, cujas ativações (altas + trocas) já ultrapassaram a marca de 6,7 milhões de aparelhos.

Qualidade do parque proporciona crescimento do ARPU no trimestre

- As **adições líquidas** no 3T07 totalizaram **1.079 mil** novos clientes, com um *market share* de adições líquidas de 26,4% na sua área de atuação, mantendo a liderança de mercado tanto em sua área de atuação quanto no mercado nacional. Novamente as ativações (altas+ trocas) na tecnologia GSM, que representam 77% das ativações totais contribuíram para o crescimento firme e consistente.
- A Vivo conta hoje com 12 aparelhos exclusivos, que contribuíram para as ofertas diferenciadas.
- Da mesma forma o crescimento do ARPU atingindo R\$ 30,8 evidencia a qualidade do parque presente na Vivo mesmo em um período de intenso crescimento de clientes.
- O foco da empresa continua na captação e manutenção de clientes de alto e médio valor, mantendo a racionalidade e busca de resultados positivos em cada campanha e ação comercial.
- O **SAC** no trimestre de R\$115 é decorrente do maior esforço comercial e das “barreiras de entrada” praticadas no período, parcialmente diluído por menores gastos com publicidade. O crescimento no trimestre também é resultado da estratégia de captação de clientes de alto valor principalmente com aparelhos de media e alta gamas.

Qualidade dos serviços prestados e programa de pontos, contribuíram para a redução do Churn

- **Churn** de 2,2 % no trimestre apresentando redução de 0,4 p.p. em relação ao 3T06 e uma pequena queda quando comparado com o 2T07. O segmento de alto valor, o mais visado por parte da concorrência, representado pelos clientes “premium” foi mantido sob estrito controle com ações específicas para fidelização e captação. Este resultado mostra a tendência de queda do churn, e valida as ações implementadas visando à manutenção e a qualidade do parque. Na campanha de fidelização, o uso do reconhecido programa de pontos contribuiu para a renovação dos aparelhos dos clientes e aumento da satisfação com os serviços prestados.

Estímulo do tráfego ON-NET através de campanhas específicas.

- O **MOU Blended** manteve-se estável no trimestre. O aumento de 7,7% no MOU sainte contribuiu para diluir a pequena queda observada no MOU Blended em relação ao 3T06, fruto das campanhas de incentivo ao uso para o segmento pré pago, adoção dos novos planos de serviço e campanhas segmentadas. O tráfego entrante que em muitos mercados apresenta tendência declinante apresentou um aumento em relação aos períodos comparados.

Crescimento sustentado do tráfego sainte.

- O **tráfego total apresentou um crescimento de 5,2% no 3T07** em relação ao 2T07, ressaltando-se a elevação de 5,6% do tráfego sainte. Na comparação do 3T07 com o 3T06 o tráfego total apresenta um aumento de 7,5% e considerando apenas o tráfego sainte o aumento é de 14,8%. A estabilidade do tráfego entrante é decorrente principalmente do aumento do tráfego móvel-móvel *off net* além do tráfego de longa distância, denotando cada vez mais a universalização do acesso móvel como meio de comunicação pessoal, compensando a tendência de queda nos mercados do tráfego fixo-móvel.

Melhoria da qualidade do parque elevou o ARPU na casa dos R\$ 31

- O **ARPU Blended** atingiu o montante de R\$ 30,8 no 3T07, o maior desde a conclusão da reestruturação societária em fevereiro de 2006, um aumento de 3,0% em relação ao 2T07 e de 7,3% quando comparado com o mesmo período do ano anterior. Da mesma forma que no MOU, o ARPU sainte aumentou 10,5% em relação ao 3T06. Normalizado pelo fim do *Bill&Keep* parcial, o ARPU *blended* no 3T07 ainda assim apresentaria um aumento de 2,4% em relação ao 3T06.

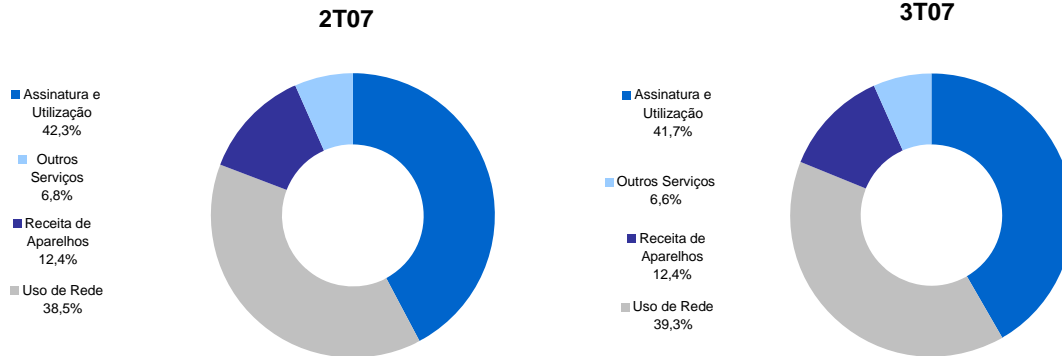
Vivo Escolha, os mais competitivos planos do mercado móvel brasileiro.

- Os planos “Vivo Escolha”, comprovadamente um sucesso, foram protagonistas para aumentar a competitividade dos serviços prestados pela Vivo. A Associação Brasileira de Defesa do Consumidor (PRO TESTE) acabou de divulgar uma pesquisa independente que comprovou que os planos da Vivo são os mais econômicos para diferentes perfis de uso em todas as regiões em que atua, por serem os únicos que permitem a personalização com a vantagem grátis que é mais importante para o cliente.

RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA - VIVO

R\$ milhões	Legislação Societária						Acumulado em:		
	3 T 07	2 T 07	Δ%	3 T 06	Δ%	2007	2006	Δ%	
	Assinatura e Utilização	1.373,0	1.260,1	9,0%	1.167,3	17,6%	3.856,6	3.490,6	10,5%
Uso de rede	1.251,9	1.186,8	5,5%	1.149,5	8,9%	3.623,3	2.947,3	22,9%	
Outros serviços	220,9	200,9	10,0%	150,9	46,4%	623,0	475,6	31,0%	
Receita de serviços de telecom.	2.845,8	2.647,8	7,5%	2.467,7	15,3%	8.102,9	6.913,5	17,2%	
Venda de aparelhos celulares	402,7	373,2	7,9%	357,2	12,7%	1.017,4	1.086,7	-6,4%	
Receita líquida total	3.248,5	3.021,0	7,5%	2.824,9	15,0%	9.120,3	8.000,2	14,0%	

Composição das Receitas Operacionais



RECEITA OPERACIONAL

Consistente crescimento da receita da receita do tráfego sainte.

Aumento de 15,3 % nas **receitas de serviços**, promovendo um aumento na **receita líquida total** de 15,0% em relação ao 3T06 alcançando neste trimestre R\$ 3.248,5 milhões. Em relação ao 2T07, a receita líquida total apresentou uma evolução de 7,5% principalmente pelo aumento na receita de assinatura e utilização. Normalizando o resultado do 3T07 pelo fim do *Bill&Keep* parcial a receita de serviços ainda assim apresentaria um aumento de 12,7% entre o 3T07 com o 3T06.

O aumento de 17,6% no item “**receita de assinatura e utilização**”, quando comparado com o 3T06, deve-se, principalmente ao aumento na receita sainte total, resultado do crescimento do tráfego sainte total, pelo incentivo ao uso e promoções e, especialmente pelo sucesso do plano Vivo Escolha, que além de estimular o uso e fidelizar, também aumenta a rentabilidade e a satisfação do cliente. Quando comparado com o 2T07, houve um aumento de 9,0% na receita de assinatura e utilização, resultado do aumento do parque, além do incentivo ao uso com campanhas segmentadas.

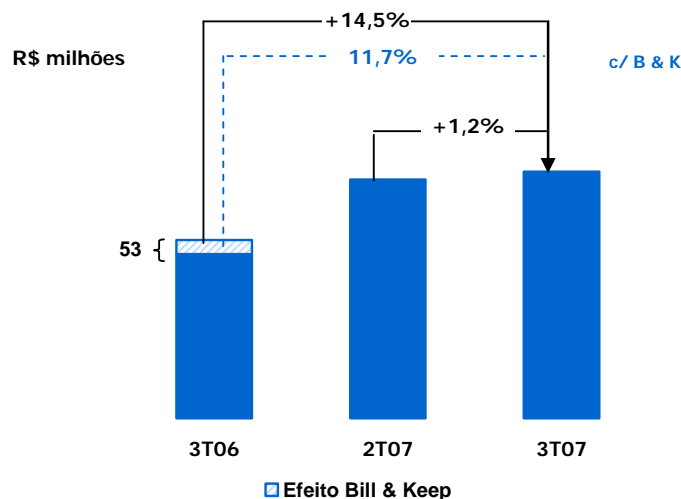
Crescimento da receita de dados e SVA's.

A **receita de dados cresceu dos SVA's**, no 3T07 representa 8,3% da receita de serviços, um aumento de 33,8% em relação ao 3T06. Na comparação entre o 3T07 com o 2T07 o aumento foi de 12,5%. A Receita de Dados e SVAs vem crescendo de forma sustentada por ações de estímulo ao uso dos atuais serviços (como exemplo, o SMS, o VIVO AVISA, a Caixa Postal e o Portal de Voz), com o contínuo incremento da nossa oferta no WAP, em *downloads* de conteúdos e jogos (inclusão de novos e relevantes parceiros), com as soluções do VIVO ZAP (Placas EV-DO PMCIA e USB) e com o lançamento de produtos e serviços inovadores como o *download* de músicas completas no PLAY. A Vivo continua sendo o maior portal eletrônico de vendas de músicas completas (*download* completo da música) de todo mercado Brasileiro tendo fechado parcerias com a SonyBMG e Sonora (Site de Músicas do Terra).

CUSTOS OPERACIONAIS - VIVO

R\$ milhões	Legislação Societária						Acumulado em:		
	3 T 07	2 T 07	Δ%	3 T 06	Δ%	2007	2006	Δ%	
	Pessoal	(151,3)	(165,0)	-8,3%	(150,9)	0,3%	(490,0)	(461,9)	6,1%
Custo dos serviços prestados	(780,0)	(758,6)	2,8%	(664,3)	17,4%	(2.255,0)	(1.516,5)	48,7%	
Meios de conexão	(56,7)	(58,3)	-2,7%	(59,0)	-3,9%	(168,7)	(175,4)	-3,8%	
Interconexão	(412,2)	(388,1)	6,2%	(322,5)	27,8%	(1.165,3)	(399,5)	191,7%	
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(60,7)	(54,9)	10,6%	(53,1)	14,3%	(164,9)	(154,7)	6,6%	
Fistel e outras taxas e contribuições	(124,3)	(120,0)	3,6%	(125,7)	-1,1%	(371,2)	(393,9)	-5,8%	
Serviços de terceiros	(108,9)	(116,3)	-6,4%	(96,4)	13,0%	(322,5)	(279,3)	15,5%	
Outros	(17,2)	(21,0)	-18,1%	(7,6)	126,3%	(62,4)	(113,7)	-45,1%	
Custo de mercadorias vendidas	(585,0)	(548,5)	6,7%	(511,9)	14,3%	(1.485,0)	(1.491,3)	-0,4%	
Comercialização dos serviços	(728,8)	(728,3)	0,1%	(697,4)	4,5%	(2.076,4)	(2.411,1)	-13,9%	
Provisão para devedores duvidosos	(80,4)	(101,2)	-20,6%	(147,8)	-45,6%	(289,0)	(647,5)	-55,4%	
Serviços de terceiros	(614,4)	(596,7)	3,0%	(520,3)	18,1%	(1.689,3)	(1.659,7)	1,8%	
Outros	(34,0)	(30,4)	11,8%	(29,3)	16,0%	(98,1)	(103,9)	-5,6%	
Despesas gerais e administrativas	(159,3)	(161,6)	-1,4%	(112,7)	41,3%	(466,7)	(387,2)	20,5%	
Serviços de terceiros	(131,3)	(137,9)	-4,8%	(86,6)	51,6%	(388,8)	(303,7)	28,0%	
Outros	(28,0)	(23,7)	18,1%	(26,1)	7,3%	(77,9)	(83,5)	-6,7%	
Outras receitas (despesas) operacionais	(10,8)	(24,8)	-56,5%	27,9	n.d.	(122,7)	6,8	n.d.	
Receitas operacionais	105,6	80,0	32,0%	155,6	-32,1%	250,1	286,2	-12,6%	
Despesas operacionais	(116,7)	(105,1)	11,0%	(131,3)	-11,1%	(365,6)	(274,4)	33,2%	
Outras receitas (despesas) operacionais	0,3	0,3	0,0%	3,6	-91,7%	(7,2)	(5,0)	44,0%	
Total dos custos antes deprec./amort.	(2.415,2)	(2.386,8)	1,2%	(2.109,3)	14,5%	(6.895,8)	(6.261,2)	10,1%	
Depreciação e amortização	(591,1)	(602,2)	-1,8%	(636,3)	-7,1%	(1.764,3)	(1.834,2)	-3,8%	
Total dos custos operacionais	(3.006,3)	(2.989,0)	0,6%	(2.745,6)	9,5%	(8.660,1)	(8.095,4)	7,0%	

**Total dos Custos Operacionais
excluindo Depreciação e Amortização**



CUSTOS OPERACIONAIS

Rígido controle sobre os custos administráveis.

O **Custo de Pessoal** do 3T07 quando comparado ao 3T06, apresentou um aumento de 0,3% que é justificado pelo reajuste proporcionado por meio do Acordo Coletivo de novembro de 2006 atenuado pelo resultado da adequação do quadro de pessoal ocorrida nos trimestres anteriores. O mesmo custo quando comparado ao 2T07 apresentou uma redução de 8,3% decorrente do resultado da mesma adequação do quadro de pessoal e da redução do pagamento das verbas rescisórias.



Eliminando-se os efeitos do fim do B&K o custo dos serviços reduziria 4,4% em relação ao 3T06.

O aumento de 17,4% no **custo dos serviços prestados** no 3T07, quando comparado com o 3T06 é devido ao incremento de 27,8% nos custos com interconexão pelo fim do *Bill&Keep* parcial, do aumento dos gastos com serviços de terceiros, além de um aumento referente a provisão para perda com roaming. Quando comparado com o 2T07 apresenta um aumento de 2,8% também pelo incremento nos custos com interconexão, além da variação nos gastos com aluguéis de imóveis, parcialmente compensados pela redução nas despesas com serviços de terceiros, especialmente em serviços públicos e manutenção e conservação da planta.

O **custo das mercadorias vendidas** apresenta um aumento de 14,3% no 3T07 em relação ao 3T06, devido em grande parte ao maior número de ativações brutas que apresentam um crescimento de 29,5%. Em relação ao 2T07, mesmo com uma atividade comercial menor, as ativações (altas + trocas) na tecnologia GSM, em ambos os segmentos, apresentaram aumento superior aos 6,7% registrado no custo das mercadorias.

No 3T07, as **despesas comerciais** cresceram 4,5% em relação ao 3T06 decorrentes do aumento nos gastos com serviços de terceiros (publicidade e propaganda, além de agenciamento e comissões) fruto do maior número de ativações, compensado pela constante redução nos gastos com provisão para devedores duvidosos. Quando comparada com o 2T07 permaneceu estável, especialmente em função da redução na provisão para devedores duvidosos.

Redução de 45,6% na PDD em relação ao mesmo período do ano anterior.

A Provisão para Devedores Duvidosos – PDD registrou no 3T07 o valor de R\$ 80,4 milhões, representando 1,7% da receita bruta total, uma redução de 45,6% em relação ao mesmo período do ano anterior que foi de R\$ 147,8 milhões onde representou 3,7% da receita bruta. Quando comparado com o 2T07 que registrou R\$ 101,2 milhões, a redução é de 20,6%. Este resultado demonstra o rígido controle realizado sobre os novos clientes e sobre a carteira em cobrança.

As **despesas gerais e administrativas** apresentaram um aumento de 41,3% no 3T07 em relação ao 3T06 devido, principalmente ao aumento nos custos com serviços de terceiros especialmente em assistência técnica parcialmente compensado pela redução em gastos com consultoria e serviços regulares por ganhos de eficiência. Quando comparada com o 2T07 apresenta uma redução de 1,4% decorrente da redução em serviços de terceiros especialmente processamento de dados e manutenção e conservação da planta.

Outras Receitas / Despesas Operacionais apresentaram uma despesa de R\$ 10,8 milhões. A variação em relação ao 3T06 decorre do aumento nas despesas com impostos, taxas e contribuições, além da redução na receita de despesas recuperadas, parcialmente diluídos pelo aumento na receita com incentivos comerciais. Quando comparada com o 2T07 a redução de 56,5% deve-se ao aumento nas receitas com despesas recuperadas e incentivos comerciais, parcialmente impactadas pelo aumento com impostos, taxas e contribuições e da redução com receitas provenientes de multas.



EBITDA

Margem EBITDA de 25,7% no trimestre, superior em 4,7 pontos percentuais.

O EBITDA (resultado antes dos juros, impostos, depreciações e amortizações) no 3T07 foi de R\$ 833,3 milhões um aumento de 16,4% em relação ao 3T06, resultando em uma Margem EBITDA de 25,7%. Quando comparado com o 2T07 o EBITDA apresenta um aumento de 31,4%, com uma Margem EBITDA superior em 4,7 pontos percentuais. O resultado apresentado no 3T07 reflete o crescimento das receitas pelo aumento do parque e ao estreito controle dos custos, mesmo quando considerado o volume de aquisições e a retomada do crescimento sustentável. Contribui também para essa evolução a manutenção no custo de mercadorias vendidas, explicada pela venda de aparelhos GSM que possuem menor custo de aquisição.

DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO

A rubrica **depreciação e amortização** apresentou uma redução de 7,1% e de 1,8% quando comparada com o 3T06 e 2T07 respectivamente, decorrente do termino da vida útil de ativos no transcorrer dos períodos.

RECEITAS (DESPESAS) FINANCEIRAS - VIVO

R\$ milhões	Legislação Societária					Acumulado em:		
	3 T 07	2 T 07	Δ%	3 T 06	Δ%	2007	2006	Δ%
Receitas Financeiras	50,8	38,8	30,9%	40,5	25,4%	147,8	218,0	-32,2%
Outras receitas financeiras	50,8	38,8	30,9%	40,5	25,4%	147,8	218,0	-32,2%
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	0,0	0,0	n.d.	0,0	n.d.	0,0	0,0	n.d.
Despesas Financeiras	(160,8)	(162,4)	-1,0%	(234,5)	-31,4%	(508,6)	(805,8)	-36,9%
Outras despesas financeiras	(120,0)	(101,9)	17,8%	(141,4)	-15,1%	(331,7)	(461,5)	-28,1%
Perdas/Ganhos com derivativos	(40,8)	(60,5)	-32,6%	(93,1)	-56,2%	(176,9)	(344,3)	-48,6%
Varição Monetária e Cambial, líquidas	(3,8)	(0,8)	375,0%	(7,6)	-50,0%	3,9	(13,6)	n.d.
Receitas (Despesas) Financeiras Líquidas	(113,8)	(124,4)	-8,5%	(201,6)	-43,6%	(356,9)	(601,4)	-40,7%

Redução nas despesas financeiras de 43,6% entre o 3T07 e o 3T06.

A VIVO reduziu a sua despesa financeira líquida no comparativo do 3T07 com o 2T07. A redução de R\$ 10,6 milhões deve-se ao menor endividamento líquido no período. No comparativo do 3T07 com o 3T06 houve uma redução de R\$ 87,8 milhões na despesa financeira líquida devido à queda do endividamento líquido, ocasionada pela maior geração de caixa operacional e reestruturação do passivo financeiro, além também da redução da taxa de juros do período (3,51% no 3T06 e 2,78% no 3T07).

EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS - VIVO

Credores (R\$ milhões)	MOEDA					Total
	R\$	URTJLP *	UMBND **	US\$	Yen	
Instituições financeiras	1.852,5	693,1	12,6	652,9	805,1	4.016,2
Fixcel - Aquisição da TCO	22,2	-	-	-	-	22,2
Total	1.874,7	693,1	12,6	652,9	805,1	4.038,4
Taxas do câmbio utilizadas		1,965734	0,03542	1,8389	0,016021	

Cronograma de pagamento - Longo Prazo						
2008	6,4	4,7	0,7	16,9	158,8	187,5
após 2008	1.280,7	652,7	7,3	-	95,2	2.035,9
Total	1.287,1	657,4	8,0	16,9	254,0	2.223,4

ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO - VIVO

	30/set/07	30/jun/07	30/set/06
Curto Prazo	1.815,0	1.226,9	1.524,1
Longo Prazo	2.223,4	2.478,8	3.175,5
Total do endividamento	4.038,4	3.705,7	4.699,6
Caixa e Aplicações	(1.588,3)	(955,2)	(966,9)
Derivativos	507,6	585,8	414,9
Dívida Líquida	2.957,7	3.336,3	4.147,6

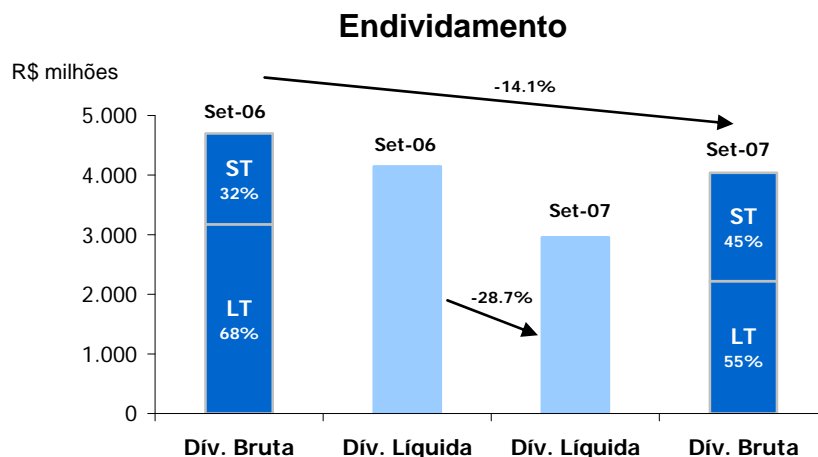
(*) Unidade de Referência da Taxa de Juros de Longo Prazo do BNDES.

(**) 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\$.

Redução no endividamento líquido em 28,7% na comparação ano a ano e de 14,1% na dívida bruta.

Em 30 de setembro de 2007, a dívida com empréstimos e financiamentos da VIVO somava R\$ 4.038,4 milhões (R\$ 3.705,7 milhões em 30 de junho de 2007) sendo 36% desta denominada em moeda estrangeira. A Companhia contrata operações (de *swaps* e *hedge*) para proteger 100% de sua dívida financeira contra a volatilidade do câmbio, de forma que o custo final (dívida e *swap*) permaneça atrelado a Reais. Adicionalmente a Sociedade possuía operações de “*swap*” – CDI pós fixado x Pré fixado, para proteger parcialmente as flutuações nas taxas de juros internas. As operações cobertas totalizavam R\$1.704,4 milhões, R\$2.274,0 milhões em 30 de junho de 2007. Esse endividamento foi compensado pelos recursos disponíveis em caixa e aplicações financeiras, R\$ 1.588,3 milhões, e pelos ativos e passivos de derivativos, R\$ 507,6 milhões a pagar, resultando numa dívida líquida de R\$ 2.957,7 milhões.

A redução de 14,1% na dívida bruta correspondente a R\$ 661,2 milhões em relação ao 3T06 é decorrente da geração de caixa, flexibilidade e racionalidade financeira.



Redução do endividamento por geração de caixa

A redução da Dívida Líquida deve-se à melhor geração de caixa operacional, decorrente principalmente do crescimento dos Ingressos Operacionais, sempre lembrando que a Receita Líquida do 3T07 foi de R\$ 3.248,5 milhões, contra R\$ 3.021,0 do 2T07.

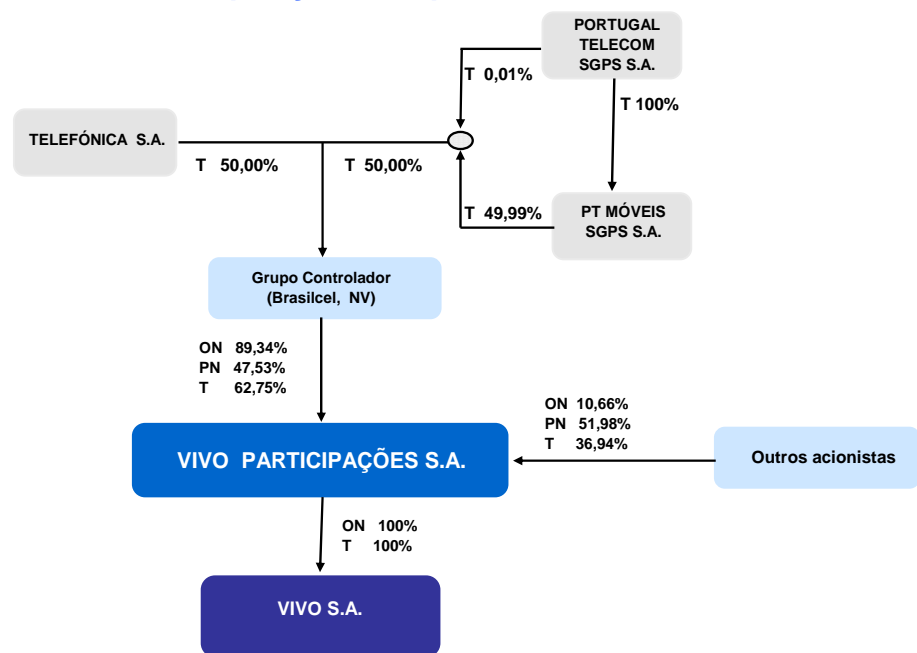
Lucro Líquido de R\$ 4,4 milhões no trimestre, revertendo a posição apresentada tanto do 3T06 quanto no 2T07. No acumulado do ano apresenta uma redução de 85,3% no seu prejuízo.

Mercado de Capitais

As ações da Vivo Participações foram negociadas em 100% dos pregões realizados neste trimestre na Bolsa de Valores de São Paulo, tendo as ações ordinárias uma desvalorização de 3,3% enquanto as preferenciais experimentaram uma queda de 7,8% sempre comparado com o último dia negociado no trimestre. No ano as ações da Vivo acumulam uma valorização de 1,2% para as ações ON e de 1,6% para as ações PN.

Estrutura Acionária e Composição do Capital Social

Estrutura societária simplificada



COMPOSIÇÃO DO CAPITAL SOCIAL DA VIVO PARTICIPAÇÕES S.A. EM 30/09/2007

ACIONISTAS	Ordinárias	Preferenciais	TOTAL
Portelcom Participações S.A.	67.349.733	12,8%	67.351.576
BRASILCEL, N.V.	222.877.507	42,5%	587.227.562
SUDESTECEL Participações LTDA	88.255.178	16,8%	89.479.676
AVISTA Participações LTDA	9.630.458	1,8%	56.244.269
TBS Celular Participações LTDA	68.818.554	13,1%	69.984.351
TAGILO Participações LTDA	12.061.046	2,3%	34.686.774
Sub Total Controlador	468.992.476	89,3%	904.974.208
Ações em Tesouraria	0	0,0%	4.494.900
Outros acionistas	55.939.189	10,7%	532.648.637
TOTAL	524.931.665	100,0%	1.442.117.745

Aquisição da Telemig Participações e da Tele Norte Participações.

A VIVO celebrou em 02 de agosto um contrato de compra e venda de ações com a Telpart Participações S.A. ("Telpart") visando a aquisição do controle da Telemig Celular Participações S.A. ("Telemig Participações") e da Tele Norte Celular Participações S.A. ("Tele Norte Participações"), correspondentes a 22,72% e 19,34% de seus respectivos capitais totais, por um valor agregado



total de R\$ 1,2 bilhão, sujeito a determinados ajustes previstos no contrato de compra e venda. Adicionalmente, a Vivo adquirirá da Telpart direitos de subscrição de ações por R\$ 87 milhões. O contrato foi aprovado nas assembléias gerais de acionistas da Vivo e Telpart entre outras condições precedentes e a sua conclusão está sujeita à aprovação pela ANATEL

O Conselho Diretor da Anatel aprovou no dia 23 de outubro por unanimidade a aquisição da Telemig por parte da Vivo. Dessa forma, poderemos ampliar aos agora clientes Vivo em Minas Gerais o nosso sinal de qualidade.

Quanto à Amazônia, estamos aguardando a aprovação do órgão regulador de forma a termos o controle da Companhia.

Maiores informações sobre a transação, as ofertas públicas de ações ordinárias e as ofertas publicas voluntárias de ações preferenciais estão disponíveis no site da Vivo – Relações com Investidores (www.vivo.com.br/ri).

Programa de melhoria de qualidade e cobertura

Melhor qualidade de ligação e cobertura

A VIVO continua expandindo significativamente a sua cobertura, aumentando a quantidade de municípios atendidos, além de ampliar e otimizar a cobertura 1xRTT e instalar a nova rede GSM/EDGE escalável ao W-CDMA. A Vivo Participações através de sua subsidiária integral Vivo S/A, a maior operadora do Brasil, presta serviços de telefonia móvel celular nos estados de São Paulo, Paraná, Santa Catarina, Rio de Janeiro, Espírito Santo, Bahia, Sergipe, Rio Grande do Sul, Acre, Amazonas, Amapá, Goiás, Maranhão, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Pará, Rondônia, Roraima e Tocantins e no Distrito Federal. Destaca-se a cobertura digital em 100% dos municípios na sua área de atuação, sendo que mais de 2.000 municípios possuem cobertura 1xRTT, dentre estes 27 com o serviço EV-DO. A rede GSM/EDGE já está presente em 2.303 municípios. Alguns Estados como São Paulo, Rio de Janeiro e Espírito Santo já contam com atendimento da Vivo em 100% dos municípios.

Cobertura Nacional, agora se torna uma realidade.

Com as faixas de frequências de 1,9 GHz obtidas na licitação da Anatel levou a Vivo a atingir um de seus importantes objetivos: a operação nacional, devendo chegar aos Estados do Nordeste onde não atuava, permitindo ainda, reforçar seu sinal de qualidade nas regiões nas quais já atuava, pela aquisição de mais espectro.

Principais Premiações, Reconhecimento e Eventos

Pelo terceiro ano consecutivo a **Vivo** desponta como a **marca mais valiosa** do Brasil em telefonia celular, atingindo a cifra de R\$ 2,25 bilhões, segundo ranking elaborado pela consultoria inglesa Brand Finance. Avançando 28,6% em relação ao estudo de 2006, a Vivo fica a frente de marcas de empresas de outros segmentos e fortemente posicionadas.

Outra conquista recente foi o prêmio **Marcas de Confiança**, concedido pela revista Seleções com base em pesquisa realizada pelo Ibope. A Vivo foi considerada a marca mais confiável em telefonia celular, um indicador do sucesso da estratégia de reposicionamento, focada na qualidade e na satisfação dos clientes.

A **Vivo** patrocinou pelo 9º ano o **Festival de Cinema de Gramado**, principal evento do setor na América Latina, que atraí à serra gaúcha profissionais da área e milhares de turistas. A Vivo também patrocinou o Troféu Oscarito, este ano concedido à atriz Zezé Motta. Para completar, desenvolveu ações inclusivas, com uma sessão especial do filme “Saneamento Básico” para deficientes visuais e auditivos.

**Responsabilidade
sócio-ambiental**

Com novos serviços voltados aos deficientes visuais, produção de materiais em braille e audiolivros, a Vivo avança nas práticas inclusivas. Durante o evento “Eu Vivo Cinema Pan-Americano”, realizado na Praia de Ipanema (RJ), durante a realização dos jogos Pan-Americanos, a Vivo promoveu a Noite Inclusiva, com a exibição do filme “O Ano Em Que Meus Pais Saíram de Férias” com áudio-descrição para deficientes visuais, feita por colaboradores voluntários treinados dentro da própria empresa. O filme contou também com legendas em português, para deficientes auditivos.

No final do mês de Julho, aproveitando a temporada de apresentações do bailarino Mikail Baryshnikov no Brasil, também patrocinada pela Empresa, a Vivo renovou o patrocínio à Associação de Balé de Cegos Fernanda Bianchini, entidade que se dedica à formação profissional de bailarinos deficientes visuais no país.

Em setembro, a Vivo conquistou o segundo lugar na primeira edição do Prêmio Sentidos 2007, na categoria Menção Honrosa Empresas. O prêmio destaca o case das ações da operadora ligadas à causa da inclusão social da pessoa com deficiência visual, desenvolvidas pelo Instituto Vivo juntamente com o Programa Vivo Voluntário. O I Prêmio Sentidos é desenvolvido pela Associação de Valorização e Promoção do Excepcional (AVAPE), a revista Sentidos e a rede Record de Rádio e Televisão, com apoio do HSBC.

Entrega da Carta da Terra em braille e audiolivro às Secretarias de Meio Ambiente de 17 estados brasileiros e Distrito Federal. Foram 43 encontros que promoveram o relacionamento da Vivo com vice-governadores, prefeitos, secretários estaduais e municipais de meio ambiente, representantes do IBAMA, outras secretarias, Exército Brasileiro, Assembleias Legislativas e Câmaras de Vereadores, além de 18 instituições de Deficientes Visuais e 6 instituições não-governamentais ligadas ao meio ambiente.

Em destaque no Programa de Gerenciamento de Resíduos é o Projeto “Vivo Recicle seu Celular”, que é a coleta de aparelhos, acessórios e baterias de celulares nas lojas próprias que expandiu para as regionais ES, PR, SC e RS, além das lojas já atendidas do RJ, SP e DF, bem como a continuidade e expansão do Projeto Overlay nas lojas das regionais CO/N e RS.

BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO DA VIVO
R\$ milhões

ATIVO	30/set/07	30/jun/07	Δ%
Circulante	6.041,9	5.323,3	13,5%
Caixa e Bancos	57,5	57,3	0,3%
Aplicações	1.504,3	872,9	72,3%
Contas a receber, líquida	2.029,5	1.911,5	6,2%
Estoques	412,1	316,8	30,1%
Adiantamento a fornecedores	1,3	12,3	-89,4%
Tributos diferidos e a recuperar	1.673,9	1.641,7	2,0%
Operações com derivativos	0,4	2,5	-84,0%
Despesas antecipadas	227,7	351,7	-35,3%
Outros ativos	135,2	156,6	-13,7%
Não Circulante	10.882,0	11.181,4	-2,7%
Realizável a Longo Prazo:			
Aplicações	26,5	25,0	6,0%
Tributos diferidos e a recuperar	2.420,2	2.494,5	-3,0%
Operações com derivativos	2,5	1,7	47,1%
Despesas antecipadas	43,8	37,6	16,5%
Outros ativos	21,3	30,8	-30,8%
Investimentos	745,4	823,3	-9,5%
Imobilizado, líquido	5.999,3	6.103,0	-1,7%
Intangível, líquido	1.523,2	1.554,3	-2,0%
Diferido, líquido	99,8	111,2	-10,3%
Total do Ativo	16.923,9	16.504,7	2,5%
PASSIVO			
Circulante	5.884,8	5.085,2	15,7%
Pessoal, encargos e benefícios	156,8	136,8	14,6%
Fornecedores e contas a pagar	2.406,8	2.373,2	1,4%
Impostos, taxas e contribuições	487,2	466,6	4,4%
Empréstimos e financiamento	1.815,0	1.226,9	47,9%
Juros sobre o capital próprio e dividendos	50,5	51,3	-1,6%
Provisão para contingências	65,4	79,3	-17,5%
Operações com derivativos	446,9	387,9	15,2%
Outras obrigações	456,2	363,2	25,6%
Não Circulante	2.784,2	3.171,6	-12,2%
Exigível a longo prazo:			
Impostos, taxas e contribuições	225,6	221,9	1,7%
Empréstimos e financiamento	2.223,4	2.478,8	-10,3%
Provisão para contingências	130,2	130,6	-0,3%
Operações com derivativos	63,6	202,0	-68,5%
Outras obrigações	141,4	138,3	2,2%
Patrimônio Líquido	8.254,5	8.247,5	0,1%
Recursos Capitalizáveis	0,4	0,4	0,0%
Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	16.923,9	16.504,7	2,5%

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO CONSOLIDADO - VIVO

R\$ milhões	Legislação Societária						Acumulado em:		
	3 T 07	2 T 07	Δ%	3 T 06	Δ%	2007	2006	Δ%	
Receita Bruta	4.622,0	4.310,1	7,2%	3.961,2	16,7%	12.896,4	11.343,2	13,7%	
Receita de serviços	3.724,0	3.471,9	7,3%	3.268,7	13,9%	10.615,0	9.241,4	14,9%	
Deduções - Impostos e outros	(878,2)	(824,1)	6,6%	(801,0)	9,6%	(2.512,1)	(2.327,9)	7,9%	
Receita de aparelhos	898,0	838,2	7,1%	692,5	29,7%	2.281,4	2.101,8	8,5%	
Deduções - Impostos e outros	(495,3)	(465,0)	6,5%	(335,3)	47,7%	(1.264,0)	(1.015,1)	24,5%	
Receita Líquida	3.248,5	3.021,0	7,5%	2.824,9	15,0%	9.120,3	8.000,2	14,0%	
Receita de serviços	2.845,8	2.647,8	7,5%	2.467,7	15,3%	8.102,9	6.913,5	17,2%	
Assinatura e Utilização	1.373,0	1.260,1	9,0%	1.167,3	17,6%	3.856,6	3.490,6	10,5%	
Uso de rede	1.251,9	1.186,8	5,5%	1.149,5	8,9%	3.623,3	2.947,3	22,9%	
Outros serviços	220,9	200,9	10,0%	150,9	46,4%	623,0	475,6	31,0%	
Receita de aparelhos	402,7	373,2	7,9%	357,2	12,7%	1.017,4	1.086,7	-6,4%	
Custos Operacionais	(2.415,2)	(2.386,8)	1,2%	(2.109,3)	14,5%	(6.895,8)	(6.261,2)	10,1%	
Pessoal	(151,3)	(165,0)	-8,3%	(150,9)	0,3%	(490,0)	(461,9)	6,1%	
Custo dos serviços prestados	(780,0)	(758,6)	2,8%	(664,3)	17,4%	(2.255,0)	(1.516,5)	48,7%	
Meios de conexão	(56,7)	(58,3)	-2,7%	(59,0)	-3,9%	(168,7)	(175,4)	-3,8%	
Interconexão	(412,2)	(388,1)	6,2%	(322,5)	27,8%	(1.165,3)	(399,5)	191,7%	
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(60,7)	(54,9)	10,6%	(53,1)	14,3%	(164,9)	(154,7)	6,6%	
Fistel e outras taxas e contribuições	(124,3)	(120,0)	3,6%	(125,7)	-1,1%	(371,2)	(393,9)	-5,8%	
Serviços de terceiros	(108,9)	(116,3)	-6,4%	(96,4)	13,0%	(322,5)	(279,3)	15,5%	
Outros	(17,2)	(21,0)	-18,1%	(7,6)	126,3%	(62,4)	(113,7)	-45,1%	
Custo das Mercadorias Vendidas	(585,0)	(548,5)	6,7%	(511,9)	14,3%	(1.485,0)	(1.491,3)	-0,4%	
Despesas de Comercialização dos Serviços	(728,8)	(728,3)	0,1%	(697,4)	4,5%	(2.076,4)	(2.411,1)	-13,9%	
Provisão para devedores duvidosos	(80,4)	(101,2)	-20,6%	(147,8)	-45,6%	(289,0)	(647,5)	-55,4%	
Serviços de terceiros	(614,4)	(596,7)	3,0%	(520,3)	18,1%	(1.689,3)	(1.659,7)	1,8%	
Outros	(34,0)	(30,4)	11,8%	(29,3)	16,0%	(98,1)	(103,9)	-5,6%	
Despesas Gerais e Administrativas	(159,3)	(161,6)	-1,4%	(112,7)	41,3%	(466,7)	(387,2)	20,5%	
Serviços de terceiros	(131,3)	(137,9)	-4,8%	(86,6)	51,6%	(388,8)	(303,7)	28,0%	
Outros	(28,0)	(23,7)	18,1%	(26,1)	7,3%	(77,9)	(83,5)	-6,7%	
Outras receitas (despesas) operacionais	(10,8)	(24,8)	-56,5%	27,9	n.d.	(122,7)	6,8	n.d.	
Receitas operacionais	105,6	80,0	32,0%	155,6	-32,1%	250,1	286,2	-12,6%	
Despesas operacionais	(116,7)	(105,1)	11,0%	(131,3)	-11,1%	(365,6)	(274,4)	33,2%	
Outras receitas (despesas) operacionais	0,3	0,3	0,0%	3,6	-91,7%	(7,2)	(5,0)	44,0%	
EBITDA	833,3	634,2	31,4%	715,6	16,4%	2.224,5	1.739,0	27,9%	
Margem EBITDA %	25,7%	21,0%	4,7 p.p.	25,3%	0,3 p.p.	24,4%	21,7%	2,7 p.p.	
Depreciação e Amortizações	(591,1)	(602,2)	-1,8%	(636,3)	-7,1%	(1.764,3)	(1.834,2)	-3,8%	
EBIT	242,2	32,0	656,9%	79,3	205,4%	460,2	(95,2)	n.d.	
Resultado financeiro líquido	(113,8)	(124,4)	-8,5%	(201,6)	-43,6%	(356,9)	(601,4)	-40,7%	
Receitas Financeiras	50,8	38,8	30,9%	40,5	25,4%	147,8	218,0	-32,2%	
Outras receitas financeiras	50,8	38,8	30,9%	40,5	25,4%	147,8	218,0	-32,2%	
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	0,0	0,0	n.d.	0,0	n.d.	0,0	0,0	n.d.	
Despesas Financeiras	(160,8)	(162,4)	-1,0%	(234,5)	-31,4%	(508,6)	(805,8)	-36,9%	
Outras despesas financeiras	(120,0)	(101,9)	17,8%	(141,4)	-15,1%	(331,7)	(461,5)	-28,1%	
Perdas/Ganhos com derivativos	(40,8)	(60,5)	-32,6%	(93,1)	-56,2%	(176,9)	(344,3)	-48,6%	
Variação Monetária e Cambial, líquidas	(3,8)	(0,8)	375,0%	(7,6)	-50,0%	3,9	(13,6)	n.d.	
Receitas/despesas não operacionais	(0,2)	(6,3)	n.d.	(4,7)	-95,7%	(7,4)	(10,8)	-31,5%	
Impostos	(123,8)	(14,1)	778,0%	(69,9)	77,1%	(223,6)	(153,9)	45,3%	
Participação dos minoritários	0,0	0,0	n.d.	0,0	n.d.	0,0	(8,0)	n.d.	
Resultado do Período / Exercício	4,4	(112,8)	n.d.	(196,9)	n.d.	(127,7)	(869,3)	-85,3%	

TELECONFERÊNCIA – 3T07

Em Português

Data: 06 de novembro de 2007 (terça-feira)

Horário: 09:30 (horário de Brasília) e 06:30 (horário de Nova Iorque)

Número de Telefone: (11) 2188-0188

Código da Teleconferência: VIVO

Webcast: www.vivo.com.br/ri

O replay da teleconferência pode ser acessado pelo telefone (11) 2188-0188 código: VIVO ou em nosso site.

TELECONFERÊNCIA – 3T07

Em Inglês

Data: 06 de novembro de 2007 (terça-feira)

Horário: 12:00 (horário de Brasília) e 09:00 (horário de Nova Iorque)

Número de Telefone: (+1 973) 935-8893

Código da Teleconferência: VIVO ou 9343497

Webcast: www.vivo.com.br/ir

O replay da teleconferência pode ser acessado pelo telefone (+1 973) 341-3080 código: 9343497 ou em nosso site.

VIVO – Relações com Investidores

Ernesto Gardelliano
Carlos Raimar Schoeninger
Janaina São Felício

Av Chucri Zaidan, 860 – Morumbi – SP – 04583-110

Telefone: +55 11 7420-1172

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 +/- circulante.
Margem EBITDA = EBITDA/ Receita Operacional Líquida.
PDD – provisão para devedores duvidosos. Conceito contábil que mede a provisão feita para a 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.
GSM – (Global System for Mobile) – Sistema Global para Comunicação móvel, usado para transmissão de voz e dados, constituindo-se em um sistema comutado que divide em períodos de tempo cada um dos canais de transmissão.

Indicadores operacionais:

Adições brutas – total de novos clientes adquiridos no período.
Adições líquidas = adições brutas – baixas de clientes.
ARPU (*Average Revenue per user*) – Receita média por usuário por mês – Receita líquida de serviços por mês/ média mensal de clientes do período
ARPU pós-pago – ARPU dos usuários do serviço pós-pago.
ARPU pré-pago – ARPU dos usuários do serviço pré-pago.
ARPU Blended – ARPU da base total de clientes (pré-pagos + pós-pagos).
Barreira de Entrada – valor do aparelho mais barato oferecido.
Clientes – número de linhas móveis em serviço.
Churn rate – taxa percentual que mede o número de clientes desligados da base de clientes durante um determinado período de tempo, em relação ao número médio de clientes ativos no mesmo período = n° de baixas do período/ ((clientes do início do período + clientes ao final do período)/2)
Market share: participação do mercado estimado = n° de clientes da Companhia / n° de clientes da área de atuação.
Market share de adições líquidas: participação adições líquidas estimadas na área de atuação.
MOU (*minutes of use*) – média do período, em minutos, do tráfego por cliente = (Total de minutos originados + minutos entrantes) / média mensal de clientes do período.
MOU pós-pago – MOU dos usuários do serviço pós-pago.
MOU pré-pago – MOU dos usuários do serviço pré-pago.
Penetração do mercado = n° de clientes da Companhia + n° de clientes estimado das concorrentes) / cada 100 habitantes da área de atuação da Companhia.
Produtividade = número de clientes / empregados próprios.
Right Planning – Programa de adequação de perfil.
SAC - custo de aquisição por cliente = (70% despesas c/ marketing + custos da rede de distribuição + subsídios de aparelhos) / adições brutas.
VC – Valores de comunicação, por minuto.
VC1 – Valores de comunicação entre Chamadas na mesma área de registro do assinante.
VC2 – Valores de comunicação entre Chamadas para fora da sua área de registro e dentro da área de numeração primária.
VC3 – Valores de comunicação entre Chamadas para fora da área de numeração primária
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).
Bill & Keep parcial – modalidade de remuneração pelo uso de rede local entre as operadoras de SMP que só ocorre quando o tráfego entre elas exceder 55%, o que causa impacto na receita e custo de interconexão, que deixou de ser aplicada em julho de 2006.