



RESULTADOS CONSOLIDADOS QUARTO TRIMESTRE E ANO DE 2006

08 de fevereiro de 2007 – VIVO Participações S.A. anuncia hoje seus resultados consolidados do quarto trimestre de 2006 (4T06) e do ano de 2006. As informações operacionais e financeiras da Companhia, exceto quando indicado de outra forma, são apresentadas em reais, conforme a legislação societária.

Os números do 4T06 da VIVO, refletem os **resultados** do trabalho feito nos **projetos prioritários** da administração em várias frentes como a **reorganização e estrutura societária, unificação de sistemas, combate a fraude e clonagem, mudança das políticas e processos de crédito e cobrança aos clientes, implantação de novos planos de preços e redução de custos** entre outros, sendo a única empresa a oferecer as **tecnologias CDMA/EV-DO e GSM/EDGE escalável ao W-CDMA** aos seus clientes.

Cotação 07/02/2007

Por ação
ON - VIVO3 - R\$ 14,29
PN - VIVO4 - R\$ 8,33
ADR – VIV – US\$ 4,00

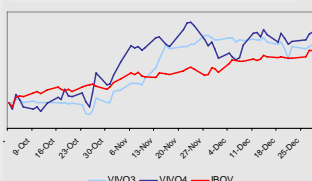
Composição Acionária 28/12/2006



Free Float ■ Ações em Tesouraria ■ Grupo Controlador

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

Rentabilidade das Ações no 4T06



Dados do 4T06

Volume médio diário	R\$ 25 mm
Valorização Vivo ON	24,6%
Valorização Vivo PN	30,6%
Var. Ibovespa	22,0%
Var. ITEL	20,4%



DESTAQUES

- A conclusão da segunda fase da **Reorganização Societária** em outubro, já possibilitou benefícios para a organização em termos de eficiência, simplificação administrativa e gestão dos recursos, que impactaram positivamente o resultado do trimestre.
- A recuperação nas **adições líquidas** confirma o foco nas ações que oferecem planos e serviços adequados para o perfil de consumo de cada cliente.
- Reafirmando o compromisso na prestação do melhor serviço e atendimento, a Vivo atingiu 99% do índice de chamadas completadas para call center, um dos indicadores mais difíceis entre os estabelecidos pelas **metas de qualidade da ANATEL**, superando a meta do órgão regulador.
- Mais de 95% de clientes já integrados nos **sistemas unificados**. Os ganhos da unificação incluem ainda, maior eficácia em processos como faturamento e cobrança, além de contarmos com uma plataforma única que nos permite desenvolver produtos e serviços e levá-los mais rapidamente ao mercado.
- A implementação de ações eficientes no **combate sustentável à clonagem e a fraude**, reduzindo as perdas para níveis não materiais, com estes eventos tendendo a zero.
- A **provisão para devedores duvidosos** de R\$ 73,0 milhões no trimestre, representando 1,8% da receita bruta, o menor dos últimos dois anos como resultado de campanha específica realizada neste trimestre, uma redução de 50,6% em relação ao 3T06 e 72,0% quando comparada com o 4T05.
- O **EBITDA** de R\$ 857,6 milhões com margem de 29,2% no trimestre, é superior em 19,8% ao registrado no 3T06. No acumulado do ano atingimos R\$ 2.596,6 milhões com uma margem de 23,7%.
- O **fluxo de caixa operacional** mais a variação do capital de giro alcançou R\$ 1.228,4 milhões no acumulado do ano.
- A **dívida líquida** de R\$ 3.553,3 milhões apresenta uma redução de 14,3% no trimestre e de 14,5% quando comparada ao 4T05. Destaca-se uma elevação de quase 50% na disponibilidade frente ao 3T06.
- **Lucro líquido de R\$ 885,6 milhões no trimestre e de R\$ 16,3 milhões no acumulado do ano**, principalmente pelo aproveitamento dos benefícios decorrentes da conclusão da reestruturação societária.


Base para apresentação dos resultados

Em função da primeira fase da reestruturação societária, concluída em fevereiro de 2006, os valores referentes ao 4T05 e do acumulado de 2005 foram elaborados de forma combinada a fim de permitir comparabilidade com o 4T06 e 2006. Os totais estão sujeitos a diferenças, devido a arredondamento. Algumas das informações divulgadas, relativas ao 3T06 e 4T05, foram reclassificadas, quando aplicável.

DESTAQUES								
R\$ milhões	4 T 06	3 T 06	Δ%	4 T 05	Δ%	Acumulado em:		
						2006	2005	Δ%
Receita Operacional Líquida	2,936.5	2,824.9	4.0%	2,987.2	-1.7%	10,936.7	11,253.8	-2.8%
Receita líquida dos serviços	2,646.7	2,467.7	7.3%	2,531.7	4.5%	9,560.2	9,612.6	-0.5%
Receita líquida de vendas de mercadorias	289.8	357.2	-18.9%	455.5	-36.4%	1,376.5	1,641.2	-16.1%
Total dos Custos Operacionais	(2,078.9)	(2,109.3)	-1.4%	(2,337.1)	-11.0%	(8,340.1)	(8,230.1)	1.3%
EBITDA	857.6	715.6	19.8%	650.1	31.9%	2,596.6	3,023.7	-14.1%
Margem EBITDA (%)	29.2%	25.3%	3.9 p.p.	21.8%	7.4 p.p.	23.7%	26.9%	-3.2 p.p.
Depreciação e Amortização	(560.1)	(636.3)	-12.0%	(590.5)	-5.1%	(2,394.3)	(2,245.1)	6.6%
EBIT	297.5	79.3	275.2%	59.6	399.2%	202.3	778.6	-74.0%
Resultado do Período / Exercício	885.6	(196.9)	n.d.	(263.3)	n.d.	16.3	(594.0)	n.d.
Investimentos	1,059.0	444.8	138.1%	883.3	19.9%	2,123.0	2,227.3	-4.7%
Investimento como % da receita líquida	36.1%	15.7%	20.3 p.p.	29.6%	6.4 p.p.	19.4%	19.8%	-0.4 p.p.
Fluxo de Caixa Operacional	(201.4)	270.8	n.d.	(233.2)	-13.6%	473.6	796.4	-40.5%
Variação do Capital de Giro	961.6	92.5	939.6%	488.6	96.8%	754.8	(66.8)	n.d.
Clientes (Mil)	29,053	28,726	1.1%	29,805	-2.5%	29,053	29,805	-2.5%
Adições Líquidas	328	201	63.2%	965	-66.0%	(752)	3,262	n.d.

Fluxo de Caixa Operacional

O fluxo de caixa operacional (EBITDA-CAPEX) mais a variação do capital de giro registra um fluxo positivo de R\$ 1.228,4 milhões no acumulado do ano, superior em 68,4% ao registrado no acumulado de 2005 que foi de R\$ 729,6 milhões.

Investimentos (CAPEX)

Melhora contínua na qualidade e cobertura, overlay com recorde de tempo na instalação.

Nos investimentos efetuados no trimestre já estão contemplados os investimentos necessários para o *overlay* em GSM/EDGE, sendo este implantado em tempo recorde. Como consequência, os investimentos realizados no 4T06 foram de R\$ 1.059,0 milhões, totalizando R\$ 2.123,0 milhões no acumulado do ano, R\$ 104,3 milhões menor que o de 2005, reduzindo o percentual sobre a receita líquida de 19,8% para 19,4%. Os investimentos destinaram-se principalmente ao avanço na consolidação e racionalização dos sistemas de informações, especialmente em sistemas de gestão, manutenção da qualidade e expansão da cobertura, além de tecnologia para o atendimento do segmento corporativo.

CAPEX - VIVO
R\$ milhões

	4 T 06	3 T 06	4 T 05	Acumulado em	
				2006	2005
Rede	805,2	202,6	551,1	1.239,5	1.409,6
Tecnologia/Sist. Informação	134,1	107,1	207,1	414,7	398,5
Outros	119,7	135,1	125,1	468,8	419,2
Total	1.059,0	444,8	883,3	2.123,0	2.227,3
Percentual da Receita Líquida	36,1%	15,7%	29,6%	19,4%	19,8%


DESEMPENHO OPERACIONAL CONSOLIDADO - VIVO

	4T06	3 T 06	Δ%	4T05	Δ%
Total de assinantes (mil)	29.053	28.726	1,1%	29.805	-2,5%
Market Share (*)	38,2%	39,3%	-1,1 p.p.	44,2%	-6,0 p.p.
Adições líquidas (mil)	328	201	63,2%	965	-66,0%
Market Share de adições líquidas (*)	11,0%	7,6%	3,4 p.p.	22,2%	-11,2 p.p.
Penetração do mercado	55,0%	53,3%	1,7 p.p.	49,6%	5,4 p.p.
SAC (R\$)	115	105	9,5%	135	-14,8%
Churn mensal	2,5%	2,6%	-0,1 p.p.	1,9%	0,6 p.p.
ARPU (em R\$/mês)	30,6	28,7	6,6%	29,0	5,5%
MOU Total (minutos)	82	78	5,1%	74	10,8%
Empregados	5.896	6.017	-2,0%	6.084	-3,1%

(*) fonte Anatel

DESTAQUES OPERACIONAIS

O lançamento de novos planos, portfólio de aparelhos e a melhora contínua da qualidade contribuíram para um melhor parque.

- O ganho líquido do parque no 4T06 foi de 328 mil clientes (11% de market share de ganho líquido), sendo que 81% destes no segmento pós pago. O parque fechou o ano em 29.053 mil clientes. A melhora no parque foi influenciada pelo lançamento dos planos "Vivo Escolha", reforço no portfólio de aparelhos, a melhoria constante dos serviços prestados e a capilaridade dos pontos de atendimento.
- O foco da empresa continua na captação e manutenção de clientes de valor, mantendo a racionalidade e busca de resultados positivos em cada campanha e ação comercial.

Redução no SAC como resultado de maior eficiência comercial e operacional.

- O **SAC** apresentou uma redução de 14,8% em relação ao 4T05 por menores gastos com subsídios de captação, em especial pelo maior número de ativações feitas em lojas próprias, que representam aproximadamente 30% do total, além da redução nas despesas com publicidade e comissões. Quando comparado com o 3T06 o acréscimo de 9,5% é consequência da maior atividade comercial típica e sazonal no trimestre. É importante salientar que, apesar do aumento no 4T06, no acumulado de 2006 em relação a 2005 o custo de aquisição apresentou uma redução de 22,4% principalmente pela diminuição nos gastos com subsídios e variação cambial.



Melhora no índice de retenção de clientes e qualidade de serviços.

- **Churn** de 2,5% no trimestre, estável em relação ao trimestre anterior, mesmo com a sazonalidade entre os períodos, especialmente no segmento de alto valor, o qual mantivemos sob estrito controle.
- Com o reforço dos canais de relacionamento a Vivo obteve uma melhora significativa em indicadores e nível de serviço. Com um conjunto de ações para melhorar os pontos de contato com o cliente, a Vivo lançou um plano de melhoria da eficiência operacional focado em redução de custo, elevação do nível de serviço, retenção por segmento, desenvolvimento dos canais eletrônicos e adoção de novas ferramentas de gestão de CRM, atendimento a clientes e processos.

Estímulo do tráfego ON-NET através de campanhas específicas.

- O **MOU Blended** foi 5,1% maior que o registrado no 3T06 e 10,8% maior que o do 4T05. O aumento no tráfego sainte contribuiu para esse crescimento, especialmente no segmento pós pago, em função das promoções e campanhas segmentadas.
- O **tráfego total** apresentou um crescimento de 6,4% no 4T06 em relação ao 3T06, ressaltando novamente a elevação de 5,4% no segmento pós pago. Considerando-se somente o tráfego sainte, o aumento foi de 12,8% no 4T06. Na comparação do 4T06 com o 4T05 o tráfego total apresenta um incremento de 10,9%.

Crescimento de 6,6% do ARPU blended no trimestre.

- Melhora significativa nos indicadores de receita, resultado das ações voltadas para a rentabilização, obtendo resultados significativos também no segmento pré pago com a implantação de novos valores de recargas, o que resultou em um aumento de 15,9% no volume de recargas totais no trimestre.
- O **ARPU Blended** no valor de R\$ 30,6 maior 6,6% e 5,5% em relação ao 3T06 e 4T05 respectivamente, mesmo considerando-se os efeitos da adequação de preços de voz e dados implantados pela Vivo no decorrer de 2006. A variação positiva é resultado das campanhas e promoções, realizadas no período, além do lançamento dos novos planos Vivo Escolha, que combinam economia e liberdade de escolha dos serviços. Normalizado pelo fim do *Bill&Keep* parcial, o *ARPU blended* no 4T06 apresentaria um aumento de 4,6% em relação ao 3T06 e uma redução de 8,1% quando comparado com o 4T05.

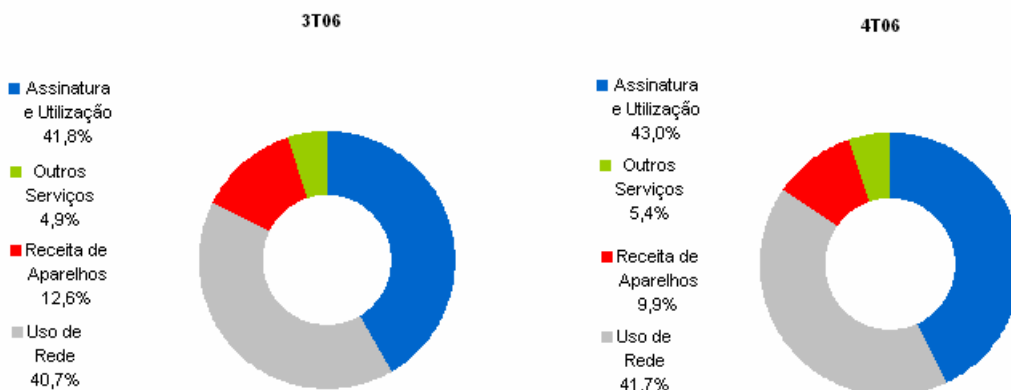
O aumento do tráfego motivado pelas promoções e incentivo ao uso, promoveu um aumento no **ARPU sainte**, tanto no segmento pós quanto no pré pago.



RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA - VIVO

R\$ milhões	Legislação Societária					Acumulado em:		
	4 T 06	3 T 06	Δ%	4 T 05	Δ%	2006	2005	Δ%
Assinatura e Utilização	1.263,2	1.181,9	6,9%	1.373,2	-8,0%	4.793,2	4.952,1	-3,2%
Uso de rede	1.225,6	1.149,5	6,6%	1.018,1	20,4%	4.172,9	4.121,6	1,2%
Outros serviços	157,9	136,3	15,8%	140,4	12,5%	594,1	538,9	10,2%
Receita de serviços de telecom.	2.646,7	2.467,7	7,3%	2.531,7	4,5%	9.560,2	9.612,6	-0,5%
Venda de aparelhos celulares	289,8	357,2	-18,9%	455,5	-36,4%	1.376,5	1.641,2	-16,1%
Receita líquida total	2.936,5	2.824,9	4,0%	2.987,2	-1,7%	10.936,7	11.253,8	-2,8%

Composição das Receitas Operacionais



RECEITA OPERACIONAL

Aumento da Receita de serviços em 7,3%.

Aumento de 7,3% nas **receitas de serviços**, índice maior que o crescimento da base de clientes, promovendo um aumento na **receita líquida total** de 4,0% em relação ao 3T06 alcançando R\$ 2.936,5 milhões no trimestre. Em relação ao 4T05, a receita líquida total apresentou uma redução de 1,7% principalmente pela queda na receita de aparelhos, impactada pela diminuição da atividade comercial. Normalizando o resultado do 4T06 e do 3T06 pelo fim do *Bill&Keep* parcial a receita de serviços, ainda assim, apresentaria um crescimento de 5,1% entre os trimestres e uma redução de 9,6% na comparação entre o 4T06 com o 4T05.

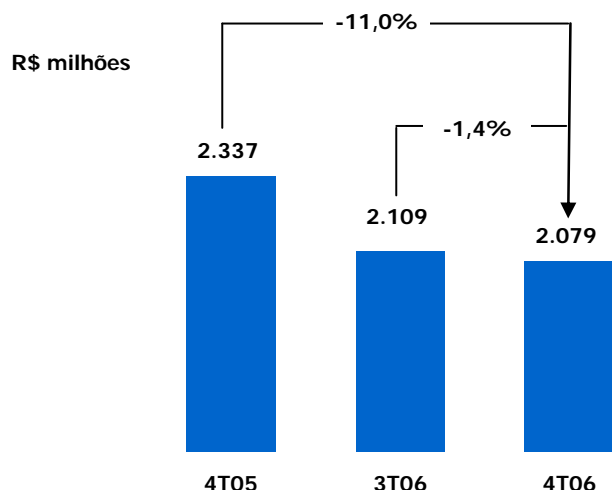
O aumento de 6,9% no item “**receita de assinatura e utilização**”, quando comparado com o 3T06, deve-se, principalmente ao aumento na receita sainte total, a qual foi impactada pelo crescimento do tráfego sainte total, parte desse crescimento já é resultado do lançamento do Vivo Escolha em outubro. **Contribuiu também para esse crescimento o aumento no volume de recargas de 15,9% entre os trimestres.** Quando comparado com o 4T05, houve uma redução de 8,0% na receita de assinatura e utilização, principalmente pelas campanhas de estímulo ao uso e a adequação de perfil de consumo.

Aumento da Receita de dados.

Nota-se um incremento da receita de WAP (acesso a *internet*) de 27,3% na comparação ano a ano, com potencial de crescimento em função do aumento de aparelhos habilitados para dados. Este incremento decorre do desenvolvimento de produtos e maior adoção destes serviços, além da maior e melhor comunicação e informação aos usuários, refletindo na maior adoção do acesso e uso das ferramentas, além do incremento no *portfólio* de aparelhos. A **receita de dados** apresentou um aumento de 3,1% na comparação entre o 4T06 com o 4T05, sendo que o SMS ainda representa 48,5% dessa receita, apesar da redução de preços da ordem de 40%, na média, no decorrer de 2006.


CUSTOS OPERACIONAIS - VIVO
Legislação Societária

R\$ milhões	4 T 06	3 T 06	Δ%	4 T 05	Δ%	Acumulado em:		
						2006	2005	Δ%
Pessoal	(184.8)	(150.9)	22.5%	(164.8)	12.1%	(646.7)	(618.4)	4.6%
Custo dos serviços prestados	(733.2)	(664.3)	10.4%	(444.5)	64.9%	(2,249.7)	(1,574.1)	42.9%
Meios de conexão	(47.1)	(59.0)	-20.2%	(56.8)	-17.1%	(222.5)	(259.5)	-14.3%
Interconexão	(385.5)	(322.5)	19.5%	(53.7)	617.9%	(785.0)	(242.7)	223.4%
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(52.1)	(53.1)	-1.9%	(46.4)	12.3%	(206.8)	(178.6)	15.8%
Fistel e outras taxas e contribuições	(123.6)	(125.7)	-1.7%	(123.9)	-0.2%	(517.5)	(493.7)	4.8%
Serviços de terceiros	(90.7)	(96.4)	-5.9%	(90.1)	0.7%	(370.0)	(312.8)	18.3%
Outros	(34.2)	(7.6)	350.0%	(73.6)	-53.5%	(147.9)	(86.8)	70.4%
Custo de mercadorias vendidas	(407.0)	(511.9)	-20.5%	(626.2)	-35.0%	(1,898.3)	(2,424.8)	-21.7%
Comercialização dos serviços	(676.3)	(697.4)	-3.0%	(951.3)	-28.9%	(3,087.4)	(3,091.7)	-0.1%
Provisão para devedores duvidosos	(73.0)	(147.8)	-50.6%	(260.8)	-72.0%	(720.5)	(647.1)	11.3%
Serviços de terceiros	(544.0)	(520.3)	4.6%	(605.0)	-10.1%	(2,203.7)	(2,281.5)	-3.4%
Outros	(59.3)	(29.3)	102.4%	(85.5)	-30.6%	(163.2)	(163.1)	0.1%
Despesas gerais e administrativas	(159.8)	(112.7)	41.8%	(180.6)	-11.5%	(547.0)	(587.5)	-6.9%
Outras receitas (despesas) operacionais	82.2	27.9	194.6%	30.3	171.3%	89.0	66.4	34.0%
Total dos custos antes deprec./amort.	(2,078.9)	(2,109.3)	-1.4%	(2,337.1)	-11.0%	(8,340.1)	(8,230.1)	1.3%
Depreciação e amortização	(560.1)	(636.3)	-12.0%	(590.5)	-5.1%	(2,394.3)	(2,245.1)	6.6%
Total dos custos operacionais	(2,639.0)	(2,745.6)	-3.9%	(2,927.6)	-9.9%	(10,734.4)	(10,475.2)	2.5%

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

CUSTOS OPERACIONAIS

Rígido controle sobre os custos administráveis levando a uma estrutura mais eficiente, produtiva e competitiva.

O crescimento do Custo de Pessoal de 4,6% apresentado no ano é decorrente do reajuste coletivo ocorrido (2,9% sobre salários e encargos e 4% nos benefícios), do aumento das verbas rescisórias e da remuneração referente ao atingimento das metas.



Eliminando-se os efeitos do fim do B&K o custo dos serviços apresentaria uma redução de 12,8% em relação ao 4T05

O aumento de 10,4% no **custo dos serviços prestados** no 4T06, quando comparado com o 3T06 é devido ao incremento nos custos com interconexão pelo fim do *Bill&Keep* e pela sazonalidade entre os períodos comparados. Esse incremento é parcialmente compensado pela redução nos gastos com meios de conexão e serviços de terceiros, pela racionalização das atividades. Quando comparado com o 4T05 o aumento foi de 64,9% também pelo aumento no custo de interconexão, que da mesma forma, é o responsável pelo aumento registrado quando comparamos os acumulados de 2006 e 2005. Normalizado pelo efeito do fim do *Bill&Keep*, o valor do 4T06 apresentaria uma redução de R\$ 346 milhões e o 3T06 de R\$ 274 milhões.

O **custo das mercadorias vendidas** apresenta redução em todos os períodos comparados, não afetando o desempenho comercial mantendo o crescimento sustentado, a racionalização nas ativações e a melhora no mix e custo de aparelhos vendidos, resultado de melhores negociações com fornecedores e desvalorização cambial.

No 4T06, as **despesas comerciais** decresceram 3,0% em relação ao 3T06 pela redução nos gastos com provisões para devedores duvidosos e foram parcialmente afetadas pelo aumento dos gastos com serviços de terceiros decorrente da sazonalidade do período, principalmente em publicidade e propaganda. **Quando comparado com o 4T05 à redução de 28,9% reflete todas as ações ordenadas para o controle dos gastos, especialmente na provisão para devedores duvidosos.**

PDD - redução significativa, com campanha específica no trimestre, apresentando o melhor resultado dos últimos dois anos. Novos filtros de crédito reverteram o contas a receber

A redução sustentável de fraude e clonagem por meio de projetos específicos como a autenticação da rede e dos terminais, que já está presente em 100% da rede digital, além do controle rigoroso de fraude e clonagem, possibilitou reduzir as perdas por clonagem e fraude a níveis não materiais, com estes eventos tendendo a zero.

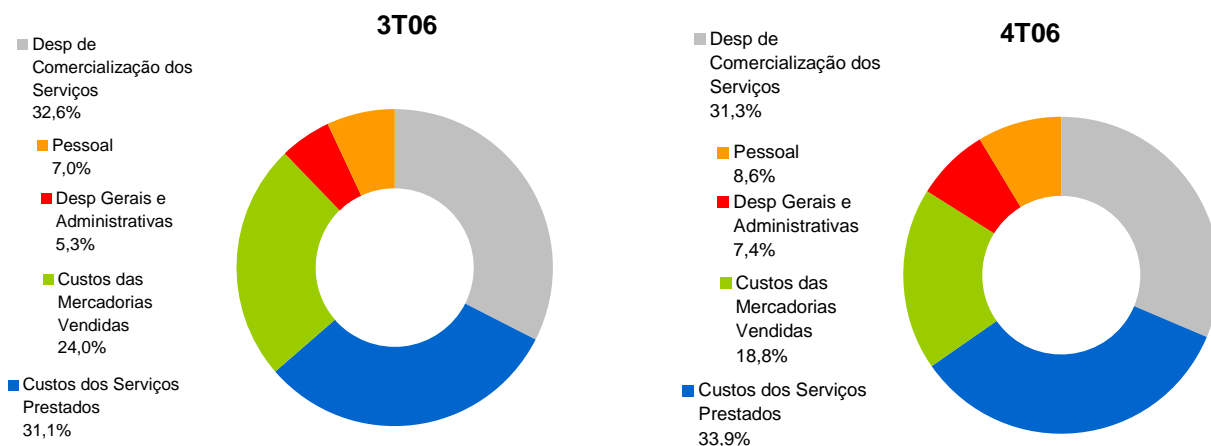
A **Provisão para Devedores Duvidosos** – PDD registrou no 4T06 o valor de R\$ 73,0 milhões, representando 1,8% da receita bruta total, o menor valor dos últimos dois anos, com uma redução de 50,6% em relação ao trimestre anterior e de 72,0% quando comparada com o 4T05. Os sistemas de administração de créditos usados na captura de novos clientes e da base existente, campanha específica, de caráter extraordinário, para recuperação de créditos expirados há mais de 180 dias, que já haviam sido cobrados regularmente, além dos esforços nas ações de cobrança, possibilitaram essa significativa redução da PDD.

As **despesas gerais e administrativas** apresentaram uma redução de 11,5% no 4T06 em relação ao 4T05 pela conclusão da unificação de plataformas sistêmicas (TI e SI) onde já se encontram mais de 95% dos clientes. Quando comparada com o 3T06 apresenta um aumento de 41,8%. Esse crescimento decorre principalmente por maiores gastos com aluguéis, seguros e condomínios.



Outras Receitas / Despesas Operacionais apresentaram um resultado positivo de R\$ 82,2 milhões, principalmente pelo aumento de 108,1% nas receitas referentes a incentivos comerciais e de 26,8% na recuperação de despesas, mais que compensando o aumento de 52,8% nas despesas com impostos, taxas e contribuições na comparação do 4T06 com o 3T06. Salientamos que nesta rubrica foi registrada a reversão da provisão de PIS e COFINS (majoração da alíquota pela Lei 9718/98) no valor de R\$ 126 milhões, dado que houve o transito em julgado das ações da Telesp Celular S/A (sucetida pela Vivo S.A.) e da Telesp Celular Participações S/A (atual Vivo Participações S.A.).

Total dos Custos Operacionais excluindo Depreciação e Amortização



EBITDA

Margem EBITDA de 29,2% no trimestre, a maior registrada durante o ano e ainda melhor se comparada ao 4T05.

O **EBITDA** (resultado antes dos juros, impostos, depreciações e amortizações) no 4T06 foi de R\$ 857,6 milhões, resultando em Margem Ebitda de 29,2% um aumento de 3,9 pontos percentuais em relação ao trimestre anterior. Normalizado pelo fim do *Bill&Keep* parcial o Ebitda seria de R\$ 844,2 milhões com uma margem de 32,8%. Esse resultado deve-se principalmente ao crescimento das receitas e ao estreito controle dos custos, especialmente o relativo à provisão para devedores duvidosos. Contribui também para essa evolução a queda no custo de mercadorias vendidas. No acumulado do ano o EBITDA foi de R\$ 2.596,6 milhões, apresentando uma margem de 23,7%. Normalizado pelo efeito do fim do *Bill&Keep* a margem Ebitda de 2006, comparável com a base de 2005, seria de 24,9%.

DEPRECIÇÃO E AMORTIZAÇÃO

A rubrica **depreciação e amortização** reduziu-se em 12,0% e 5,1% no 4T06 em relação ao 3T06 e 4T05 respectivamente, decorrente do fim da depreciação de estações rádio base analógica, dado o desligamento da rede.


RECEITAS (DESPESAS) FINANCEIRAS - VIVO

R\$ milhões	Legislação Societária						Acumulado em:		
	4 T 06	3 T 06	Δ%	4 T 05	Δ%	2006	2005	Δ%	
Receitas Financeiras	68,8	40,5	69,9%	90,0	-23,6%	286,8	436,2	-34,3%	
Outras receitas financeiras	68,8	40,5	69,9%	111,3	-38,2%	286,8	462,6	-38,0%	
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	0,0	0,0	n.d.	(21,3)	n.d.	0,0	(26,4)	n.d.	
Despesas Financeiras	(213,5)	(234,5)	-9,0%	(324,0)	-34,1%	(1.020,9)	(1.320,2)	-22,7%	
Outras despesas financeiras	(132,0)	(141,4)	-6,6%	(187,6)	-29,6%	(593,5)	(695,7)	-14,7%	
Perdas/Ganhos com derivativos	(81,5)	(93,1)	-12,5%	(136,4)	-40,2%	(427,4)	(624,5)	-31,6%	
Varição Monetária e Cambial, líquidas	(1,9)	(7,6)	-75,0%	1,6	n.d.	(13,9)	(29,1)	-52,2%	
Receitas (Despesas) Financeiras Líquidas	(146,6)	(201,6)	-27,3%	(232,4)	-36,9%	(748,0)	(913,1)	-18,1%	

Redução nas despesas financeiras entre os períodos como fruto da melhora do fluxo de caixa e endividamento.

A VIVO reduziu sua despesa financeira líquida tanto no comparativo do 4T06 com o 4T05 (redução de R\$ 85,8 milhões) como com o 3T06 (redução de R\$ 55,0 milhões). Tal redução é decorrente da queda do endividamento líquido, obtido com a reorganização societária, maior fluxo de caixa operacional e reestruturação do passivo financeiro, além da redução da taxa de juros do período (4,31% no 4T05, 3,51% no 3T06 e 3,12% no 4T06).

Lucro no período e acumulado do ano resultado da reestruturação societária.

Lucro líquido de R\$ 885,6 milhões no trimestre e de R\$ 16,3 milhões no acumulado do ano, principalmente pelo aproveitamento dos benefícios decorrentes da conclusão da reestruturação societária.

Distribuição de Proventos

O Conselho de Administração da Empresa, em reunião realizada em 06 de fevereiro de 2007, deliberou sobre o pagamento de dividendos "ad referendum" da Assembléia Geral Ordinária de 2007, no valor total de R\$ 16.808.606,96 (dezesesseis milhões, oitocentos e oito mil, seiscentos e seis reais e noventa e seis centavos), cabendo aos acionistas detentores de ações preferenciais o valor de R\$ 0,018416532 por ação.


EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS - VIVO

Credores (R\$ milhões)	MOEDA				
	R\$	URTJLP *	UMBND **	US\$	Yen
Instituições financeiras	1.664,4	164,5	28,2	1.709,3	913,7
Fixcel - Aquisição da TCO	20,3				
Total	1.684,7	164,5	28,2	1.709,3	913,7
Taxas do câmbio utilizadas		1,959828	0,041049	2,1380	0,017954
Cronograma de pagamento - Longo Prazo					
2008	520,7	22,0	3,5	584,2	609,1
após 2008	1.114,6	47,5	8,5		
Total	1.635,3	69,5	12,0	584,2	609,1

ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO - VIVO

	31/dez/06	30/set/06	31/dez/05
Curto Prazo	1.590,3	1.524,1	1.734,9
Longo Prazo	2.910,1	3.175,5	3.917,9
Total do endividamento	4.500,4	4.699,6	5.652,8
Caixa e Aplicações	(1.447,6)	(966,9)	(1.873,2)
Derivativos	500,5	414,9	376,7
Dívida Líquida	3.553,3	4.147,6	4.156,3

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

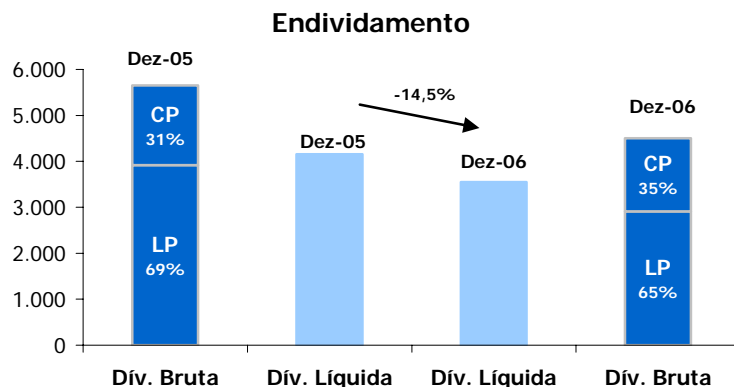
(**) A UMBND é uma unidade monetária preparada pelo BNDES, composta por uma cesta de moedas estrangeiras, cuja principal é o dólar americano, razão pelo qual a sociedade e suas controladas a consideram como US\$.

Redução no endividamento líquido em 14,3% como resultado de geração de caixa, administração do capital de giro e reestruturação dos passivos.

Em 31 de dezembro de 2006, a dívida com empréstimos e financiamentos da VIVO somava R\$ 4.500,4 milhões (R\$ 4.699,6 milhões em 30 de setembro de 2006) sendo 59% denominada em moeda estrangeira. A Companhia contrata operações de swaps (hedge cambial) para proteger 100% de sua dívida financeira contra a volatilidade do câmbio, de forma que o custo final (dívida e swap) seja atrelado a reais. Esse endividamento foi compensado pelos recursos disponíveis em caixa e aplicações financeiras (R\$ 1.447,6 milhões) e pelos ativos e passivos de derivativos (R\$ 500,5 milhões a pagar), resultando numa dívida líquida de R\$ 3.553,3 milhões, redução de 14,3% comparada com setembro de 2006.

A redução de 20,4% na dívida bruta correspondente a R\$ 1.152,4 milhões em relação ao 4T05 decorrente, principalmente da reestruturação societária ocorrida em 2006 que possibilitou o pré-pagamento de dívidas contratadas através da utilização do caixa das empresas que possuíam maior liquidez.

A redução do endividamento líquido na VIVO no 4T06 referente ao 3T06 no valor de R\$ 594,3 milhões deve-se, principalmente, ao fato do custo de carregamento da dívida ter sido mais do que compensado pelo maior fluxo de caixa operacional.





Liquidez de curto prazo com uso de "Stand by Facilities".

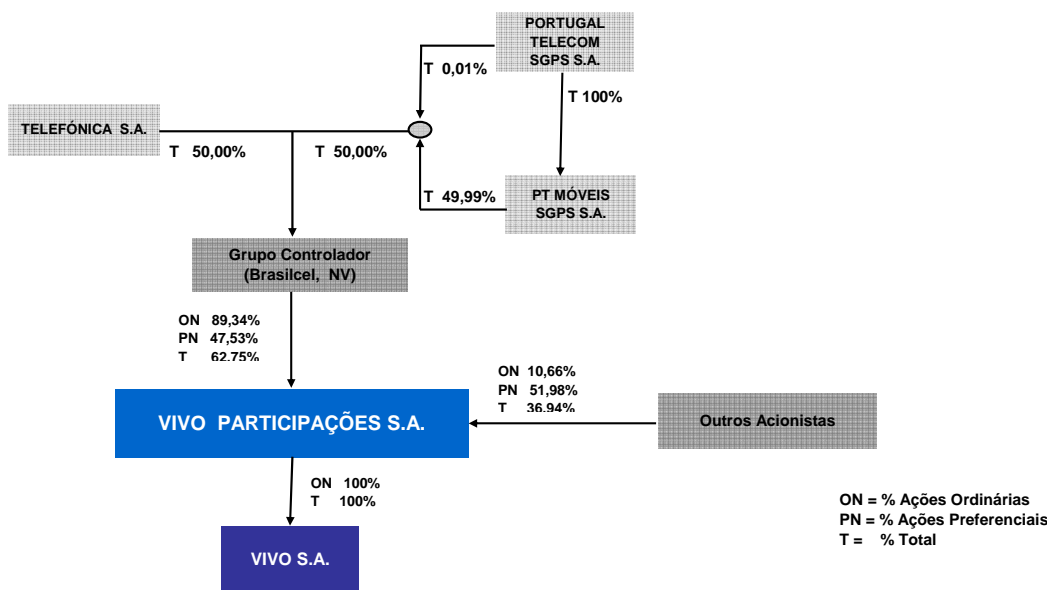
A dívida de curto prazo reduziu-se em R\$ 144,6 milhões (8,3%) em relação ao 4T05, representando 35% da dívida total em 31 de dezembro de 2006 (32% em setembro de 2006), coberto com a disponibilidade e com o fluxo de caixa operacional da empresa. A administração financeira da VIVO seguiu ao longo do ano de 2006, uma estratégia de manutenção do perfil do seu endividamento, apesar de ter efetuado amortizações antecipadas conforme citado anteriormente.

A empresa possui à sua disposição, de forma que complemente a cobertura plena das necessidades de liquidez de curto prazo, Linhas de Crédito contratadas (Stand by Credit Facilities). Tais contratos perfazem o montante de R\$ 1,160 bilhão e podem ser a qualquer momento, transformados em disponibilidades.

Reestruturação Societária Uma nova e competitiva estrutura societária, resultando em uma única operadora e uma holding para todos os mercados onde a Vivo atua.

Promover a reestruturação societária trouxe benefícios para a organização em termos de eficiência, simplificação administrativa e gestão dos recursos, entre outras. Criamos uma nova plataforma societária, que nos permitirá dar um novo salto de eficiência através do maior e melhor compartilhamento de ativos, rede, sistemas e servidores.

Para se tornar realidade, em Assembléias Extraordinárias realizadas em 31 de outubro de 2006, as sociedades Telergipe Celular S.A., Tebahia Celular S.A., Telerj Celular S.A., Telest Celular S.A., Celular CRT S.A., Telesp Celular S.A., Tele Centro Oeste Celular Participações S.A., Telegoiás Celular S.A., Telemat Celular S.A., Telems Celular S.A., Teleron Celular S.A., Teleacre Celular S.A. e Norte Brasil Telecom S.A. aprovaram a incorporação pela Global Telecom S.A., cuja razão social foi alterada para Vivo S.A., sendo conseqüentemente extintas e encerrando dessa forma a segunda fase da Reorganização Societária, iniciada com a unificação das holdings em uma única sociedade - a VIVO Participações S.A. A nova estrutura e a composição acionária estão abaixo demonstradas:





COMPOSIÇÃO DO CAPITAL SOCIAL DA VIVO PARTICIPAÇÕES S.A. EM 31/12/2006						
ACIONISTAS	ORDINÁRIAS		PREFERENCIAIS		TOTAL	
Portelcom Participações S.A.	67.349.733	12,8%	1.843	0,0%	67.351.576	4,7%
BRASILCEL, N.V.	222.877.507	42,5%	364.350.055	39,7%	587.227.562	40,7%
SUDESTECEL Participações LTDA	88.255.178	16,8%	1.224.498	0,1%	89.479.676	6,2%
AVISTA Participações LTDA	9.630.458	1,8%	46.613.811	5,1%	56.244.269	3,9%
TBS Celular Participações LTDA	68.818.554	13,1%	1.165.797	0,1%	69.984.351	4,9%
TAGILO Participações LTDA	12.061.046	2,3%	22.625.728	2,5%	34.686.774	2,4%
Sub Total Controlador	468.992.476	89,3%	435.981.732	47,5%	904.974.208	62,8%
Ações em Tesouraria	0	0,0%	4.494.900	0,5%	4.494.900	0,3%
Outros acionistas	55.939.189	10,7%	476.709.448	52,0%	532.648.637	36,9%
TOTAL	524.931.665	100,0%	917.186.080	100,0%	1.442.117.745	100,0%

GSM/EDGE

O Conselho de Administração em reunião realizada em 20 de julho de 2006 deliberou e autorizou a Diretoria da Companhia a implementar o lançamento da construção da rede GSM/EDGE, cujo Fato Relevante foi arquivado na CVM e publicado nos jornais societários nas edições dos dias 24 e 25 de julho.

A construção de uma rede GSM/EDGE escalável a W-CDMA, acrescida a sua atual rede CDMA, que continuará em pleno funcionamento e expansão, proporcionará a Vivo um diferencial competitivo e tecnológico em comparação as demais operadoras, pois será a única a disponibilizar aos seus clientes a opção de escolha conforme a sua necessidade e perfil de uso dos serviços.

Já no final de 2006 iniciamos a pré comercialização de aparelhos GSM/EDGE, inicialmente para os clientes pré pagos e somente em São Paulo – Capital.

A instalação da rede GSM/EDGE da Vivo foi iniciada a partir da assinatura dos contratos de fornecimento em 04 de agosto de 2006. O investimento previsto (CAPEX) para a instalação desta nova rede da Vivo é de R\$ 1,08 bilhão.

Em 31 de dezembro de 2006, o projeto encontrava-se rigorosamente dentro do cronograma físico financeiro, constituindo-se em um recorde no setor em termos de tempo de implantação.

Esta informação poderá ser encontrada em nosso site: www.vivo.com.br/ri.

Programa de melhoria de qualidade e cobertura

100% de digitalização e cobertura e nova rede GSM/EDGE

A VIVO continua expandindo significativamente a sua cobertura, aumentando a quantidade de municípios atendidos, além de ampliar a cobertura 1xRTT e instalar a nova rede GSM/EDGE escalável ao W-CDMA. Simultaneamente ao crescimento da cobertura, ampliou-se a rede de transmissão própria. Os Centros de Operação da Rede, localizados em Brasília e São Paulo, que monitoram os elementos de Rede, detectando prontamente eventuais anormalidades ocorridas, garantem a sua rápida solução. A qualidade na prestação de serviços foi o foco da área de rede no ano de 2006.

Cobertura Nacional, agora uma meta de curto prazo

No dia 11 de dezembro de 2006, a aprovação do novo Regulamento de Radiofrequências e da consulta pública do Edital de Licitação das frequências de 1,9 GHz pelo Conselho da Anatel colocou a Vivo mais próxima de atingir um de seus importantes objetivos: a operação nacional, chegando a Minas Gerais e Estados do Nordeste onde ainda não atua.



Área de atuação

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 1.870 municípios possuem cobertura 1xRTT, dentre estes 24 com o serviço EV-DO. Com a implantação da rede GSM/EDGE, 461 municípios já estavam cobertos com essa tecnologia no final de 2006. Alguns Estados como São Paulo, Rio de Janeiro e Espírito Santo já contam com atendimento da Vivo em 100% dos municípios.

Principais Premiações, Reconhecimento e Eventos



- A VIVO foi eleita a marca de maior valor pelo 2º ano consecutivo entre as operadoras de telefonia móvel do Brasil em pesquisa realizada pela empresa britânica Brand Finance. Obteve crescimento de 6,5% em relação a 2005, e foi cotada em R\$ 1,75 bilhão neste ano, reforçando seus atributos de imagem no mercado.
- 4º Benchmarking Ambiental – VIVO conquista mais uma vez esta premiação, agora com o case "Programa de Educação Ambiental Continuada" – programa de educação ambiental interna e externa em âmbito nacional.
- Vivo Rio é inaugurada em 10 de novembro. O Grupo Tom Brasil e a Vivo, se uniram para a construção do Vivo Rio, casa de espetáculos integrada ao complexo do MAM, no aterro do Flamengo. O Vivo Rio segue o mesmo padrão arquitetônico do Museu de Arte Moderna e a sua implantação finaliza o projeto original da década de 50 do arquiteto Affonso Eduardo Reidy, considerado uma das jóias da arquitetura modernista brasileira.



- A terceira edição do Vivo em Ação, o maior jogo de realidade alternativa do Brasil, começou em 07/11/2006 e antes mesmo de 1 mês conquistou 1 milhão de fãs. Esta gincana interativa une o mundo real e virtual, em clima de mistério e aventura, e dá prêmios aos clientes de até R\$ 140 mil em prêmios como barras de ouro, celulares, consoles PlayStation2 e descontos para compras em lojas da internet.



- A Vivo patrocinou a quarta edição da mais importante corrida de aventura do Brasil, a Ecomotion/Pro, que aconteceu no Estado Rio de Janeiro. Em 19 de novembro, 216 atletas do Ecomotion/Pro 2006 concluíram a corrida após muitos desafios e chegaram em Paraty. Ao total, as equipes tiveram que percorrer 558 km, passando em 12 municípios, utilizando diversas modalidades como rafting, técnicas verticais, trekking, e bike. A equipe Vivo Atenah, a única formada somente por mulheres, contou com patrocínio da Vivo e alcançou a primeira colocação do Brasil e a quarta na classificação geral.
- Brasil 1 – terceiro colocado na Volvo Ocean Racing – valorizando o esporte amador e a vela brasileira, com patrocínio MÁSTER da Vivo.

**Responsabilidade Social**

O Instituto Vivo, órgão que gerencia o investimento social da empresa, redirecionou o foco social da empresa em 2006, apoiando iniciativas de educação para jovens.

Os primeiros projetos alinhados ao novo foco foram selecionados por meio de concurso interno que abrangeu todas as regionais da Vivo. Paralelamente, os projetos já apoiados pela empresa estão se adequando a essa nova política.

O programa Vivo Voluntário realizou diversas ações sociais em benefício da comunidade em que a empresa está presente, como as campanhas de Natal e a do Dia das Crianças.

Em 2006, os voluntários também trabalharam na revisão e digitalização de materiais para o formato braile e a gravação dos audiobooks (livro falado). Foram cerca de 510 horas gravadas no Espaço Vivo Voluntário do RJ e mais de 39 mil páginas foram impressas em braile no Espaço de SP.

Ainda em 2006, o Instituto Vivo promoveu cursos de capacitação de revisão e leitura de materiais e também de audiodescrição, técnica que permite que os voluntários estejam aptos para descrever uma peça ao deficiente visual.

A audiodescrição no Teatro Vivo, único local no Brasil que possui equipamentos necessários para esta atividade, teve início em outubro de 2006 e após dois meses, os voluntários da empresa já haviam realizado a audiodescrição da peça "O Santo e a Porca" para mais de 120 deficientes visuais.

Talentos

Do redesenho da organização às ações para aproximar as pessoas do negócio, a Vivo trabalhou para fazer dos colaboradores um time de profissionais cada vez mais preparados, motivados e engajados nos objetivos da empresa. Afinal, a satisfação dos clientes, a qualidade dos serviços e atendimento e o incremento de resultados dependem, fundamentalmente, de pessoas.

Valorizando os talentos internos, a Vivo preencheu 66,1% das vagas por meio de recrutamento interno.


Responsabilidade Ambiental

- A VIVO iniciou em 2006, o recolhimento para reaproveitamento e reciclagem de aparelhos celulares e seus acessórios, com a campanha nas lojas “Seu Celular sem utilidade pode ligar o mundo a um futuro melhor”. Destacando-se como a primeira operadora de telefonia celular a realizar este projeto, começando nas Regionais São Paulo, Rio de Janeiro e Distrito Federal como piloto e com previsão para abrir mais de 4.000 (quatro mil) pontos de coleta em todas as regionais a partir de julho de 2007. Este projeto, além de trazer benefícios ao meio ambiente, tem caráter sócio-ambiental, pois toda a verba arrecadada com os celulares reaproveitáveis, será doada a instituições atendidas pelo Instituto VIVO.
- A VIVO, tem buscado a integração de todos os departamentos internos com a questão ambiental, bem como a aplicação e expansão de seus programas ambientais em todas as regionais do país. Em 2006, com total sucesso, realizou a “II Semana Meio Ambiente VIVO – Como anda sua consciência ambiental?”.
- A Vivo realizou ainda, diversas ações e campanhas, entre elas a coleta seletiva dos recicláveis, a destinação correta de resíduos considerados perigosos a saúde, tais como baterias, lâmpadas fluorescentes, lixo hospitalar e aparelhos eletro-eletrônicos. Os resultados do ano de 2006 foram bastante positivos, superando o ano anterior, como mostra a tabela abaixo:

Gerenciamento de resíduos				
	Baterias de Celular (unidade)	Baterias de ERBs (toneladas)	Lâmpadas fluorescentes	Resíduos Recicláveis (toneladas)
2006	104.586	316	10.283	304
2005	46.994	90	4.217	190



BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO DA VIVO

R\$ milhões

	31/dez/06	31/dez/05
ATIVO		
Circulante	5.672,4	7.253,8
Caixa e Bancos	82,9	134,1
Aplicações	1.364,7	1.739,1
Contas a receber, líquida	1.961,3	2.774,5
Estoques	282,0	362,3
Adiantamento a fornecedores	13,1	23,6
Tributos diferidos e a recuperar	1.662,7	1.511,3
Operações com derivativos	1,3	301,2
Despesas antecipadas	181,9	281,1
Outros ativos	122,5	126,6
Não Circulante	11.869,6	12.005,5
Realizável a Longo Prazo:		
Tributos diferidos e a recuperar	2.624,9	1.879,6
Operações com derivativos	0,1	5,5
Despesas antecipadas	21,3	39,2
Outros ativos	21,6	20,6
Investimentos	979,2	1.550,9
Imobilizado, Líquido	6.445,5	6.683,2
Intangível, líquido	1.642,7	1.646,2
Diferido	134,3	180,3
Total do Ativo	17.542,0	19.259,3
PASSIVO		
Circulante	5.699,9	5.927,6
Pessoal, encargos e benefícios	156,6	149,9
Fornecedores e contas a pagar	2.627,0	2.463,8
Impostos, taxas e contribuições	453,7	716,7
Empréstimos e financiamento	1.590,3	1.734,9
Juros sobre o capital próprio e dividendos	51,7	120,8
Provisão para contingências	61,9	48,0
Operações com derivativos	372,2	339,7
Outras obrigações	386,5	353,8
Não Circulante	3.469,9	4.737,4
Exigível a longo prazo:		
Impostos, taxas e contribuições	212,5	212,0
Empréstimos e financiamento	2.910,0	3.917,9
Provisão para contingências	84,7	180,1
Operações com derivativos	129,7	343,7
Outras obrigações	133,0	83,7
Patrimônio Líquido	8.371,8	8.593,9
Recursos Capitalizáveis	0,4	0,4
Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	17.542,0	19.259,3


DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO CONSOLIDADO - VIVO

R\$ milhões	Legislação Societária					Acumulado em:		
	4 T 06	3 T 06	Δ%	4 T 05	Δ%	2006	2005	Δ%
Receita Bruta	4.111,4	3.961,2	3,8%	4.229,8	-2,8%	15.454,6	15.760,2	-1,9%
Receita de serviços	3.470,6	3.268,7	6,2%	3.367,0	3,1%	12.712,0	12.708,4	0,0%
Deduções - Impostos e outros	(823,9)	(801,0)	2,9%	(835,3)	-1,4%	(3.151,8)	(3.095,8)	1,8%
Receita de aparelhos	640,8	692,5	-7,5%	862,8	-25,7%	2.742,6	3.051,8	-10,1%
Deduções - Impostos e outros	(351,0)	(335,3)	4,7%	(407,3)	-13,8%	(1.366,1)	(1.410,6)	-3,2%
Receita Líquida	2.936,5	2.824,9	4,0%	2.987,2	-1,7%	10.936,7	11.253,8	-2,8%
Receita de serviços	2.646,7	2.467,7	7,3%	2.531,7	4,5%	9.560,2	9.612,6	-0,5%
Assinatura e Utilização	1.263,2	1.181,9	6,9%	1.373,2	-8,0%	4.793,2	4.952,1	-3,2%
Uso de rede	1.225,6	1.149,5	6,6%	1.018,1	20,4%	4.172,9	4.121,6	1,2%
Outros serviços	157,9	136,3	15,8%	140,4	12,5%	594,1	538,9	10,2%
Receita de aparelhos	289,8	357,2	-18,9%	455,5	-36,4%	1.376,5	1.641,2	-16,1%
Custos Operacionais	(2.078,9)	(2.109,3)	-1,4%	(2.337,1)	-11,0%	(8.340,1)	(8.230,1)	1,3%
Pessoal	(184,8)	(150,9)	22,5%	(164,8)	12,1%	(646,7)	(618,4)	4,6%
Custo dos serviços prestados	(733,2)	(664,3)	10,4%	(444,5)	64,9%	(2.249,7)	(1.574,1)	42,9%
Meios de conexão	(47,1)	(59,0)	-20,2%	(56,8)	-17,1%	(222,5)	(259,5)	-14,3%
Interconexão	(385,5)	(322,5)	19,5%	(53,7)	617,9%	(785,0)	(242,7)	223,4%
Aluguéis/Seguros/Condomínios	(52,1)	(53,1)	-1,9%	(46,4)	12,3%	(206,8)	(178,6)	15,8%
Fistel e outras taxas e contribuições	(123,6)	(125,7)	-1,7%	(123,9)	-0,2%	(517,5)	(493,7)	4,8%
Serviços de terceiros	(90,7)	(96,4)	-5,9%	(90,1)	0,7%	(370,0)	(312,8)	18,3%
Outros	(34,2)	(7,6)	350,0%	(73,6)	-53,5%	(147,9)	(86,8)	70,4%
Custo das Mercadorias Vendidas	(407,0)	(511,9)	-20,5%	(626,2)	-35,0%	(1.898,3)	(2.424,8)	-21,7%
Despesas de Comercialização dos Serviços	(676,3)	(697,4)	-3,0%	(951,3)	-28,9%	(3.087,4)	(3.091,7)	-0,1%
Provisão para devedores duvidosos	(73,0)	(147,8)	-50,6%	(260,8)	-72,0%	(720,5)	(647,1)	11,3%
Serviços de terceiros	(544,0)	(520,3)	4,6%	(605,0)	-10,1%	(2.203,7)	(2.281,5)	-3,4%
Outros	(59,3)	(29,3)	102,4%	(85,5)	-30,6%	(163,2)	(163,1)	0,1%
Despesas Gerais e Administrativas	(159,8)	(112,7)	41,8%	(180,6)	-11,5%	(547,0)	(587,5)	-6,9%
Outras receitas (despesas) operacionais	82,2	27,9	194,6%	30,3	171,3%	89,0	66,4	34,0%
EBITDA	857,6	715,6	19,8%	650,1	31,9%	2.596,6	3.023,7	-14,1%
Margem EBITDA %	29,2%	25,3%	3,9 p.p.	21,8%	7,4 p.p.	23,7%	26,9%	-3,2 p.p.
Depreciação e Amortizações	(560,1)	(636,3)	-12,0%	(590,5)	-5,1%	(2.394,3)	(2.245,1)	6,6%
EBIT	297,5	79,3	275,2%	59,6	399,2%	202,3	778,6	-74,0%
Resultado financeiro líquido	(146,6)	(201,6)	-27,3%	(232,4)	-36,9%	(748,0)	(913,1)	-18,1%
Receitas Financeiras	68,8	40,5	69,9%	90,0	-23,6%	286,8	436,2	-34,3%
Outras receitas financeiras	68,8	40,5	69,9%	111,3	-38,2%	286,8	462,6	-38,0%
(-) Pis/Cofins sobre receitas financeiras	0,0	0,0	n.d.	(21,3)	n.d.	0,0	(26,4)	n.d.
Despesas Financeiras	(213,5)	(234,5)	-9,0%	(324,0)	-34,1%	(1.020,9)	(1.320,2)	-22,7%
Outras despesas financeiras	(132,0)	(141,4)	-6,6%	(187,6)	-29,6%	(593,5)	(695,7)	-14,7%
Perdas/Ganhos com derivativos	(81,5)	(93,1)	-12,5%	(136,4)	-40,2%	(427,4)	(624,5)	-31,6%
Varição Monetária e Cambial, líquidas	(1,9)	(7,6)	-75,0%	1,6	n.d.	(13,9)	(29,1)	-52,2%
Receitas/despesas não operacionais	(278,2)	(4,7)	n.d.	(107,3)	159,3%	(289,0)	(96,6)	199,2%
Impostos	1.012,9	(69,9)	n.d.	16,8	n.d.	859,0	(362,9)	n.d.
Participação dos minoritários	0,0	0,0	n.d.	0,0	n.d.	(8,0)	0,0	n.d.
Resultado do Período / Exercício	885,6	(196,9)	n.d.	(263,3)	n.d.	16,3	(594,0)	n.d.

**TELECONFERÊNCIA – 4T06****Em Inglês**

Data: 08 de fevereiro de 2007 (quinta-feira)

Horário: 11:00 (horário de São Paulo) e 08:00 (horário de Nova Iorque)

Número de Telefone: **(+1 973) 321-1024**

Código da Teleconferência: **VIVO** ou 8331664

Webcast: www.vivo.com.br/ir

O replay da teleconferência pode ser acessado pelo telefone (+1 973) 321-1024 código: 8331664 ou em nosso site.

VIVO – Relações com Investidores

Ernesto Gardelliano

Carlos Raimar Schoeninger

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

Telefone: +55 11 5105-1172

Email: ri@vivo.com.br

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

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



GLOSSÁRIO

Termos Financeiros:

CAPEX – (*capital expenditure*) investimento de capital.
Capital Circulante = Ativo Circulante – Passivo Circulante.
Capital de giro = Capital circulante – dívida líquida.
Dívida líquida = Dívida bruta – caixa – aplicações financeiras – títulos – operações ativas com derivativos + operações passivas com derivativos.
Dívida / EBITDA – índice que avalia a capacidade da Companhia de pagar sua dívida com geração de caixa operacional no período de um ano.
EBIT = Resultado operacional antes de juros e impostos.
EBITDA = Resultado operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização.
Endividamento = Dívida líquida / (Dívida líquida + PL) – índice que mede a alavancagem financeira da Companhia.
Fluxo de caixa operacional = EBITDA – CAPEX +/- circulante.
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.
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 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).
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.