APIMEC

Fevereiro de 2007 – 4T06

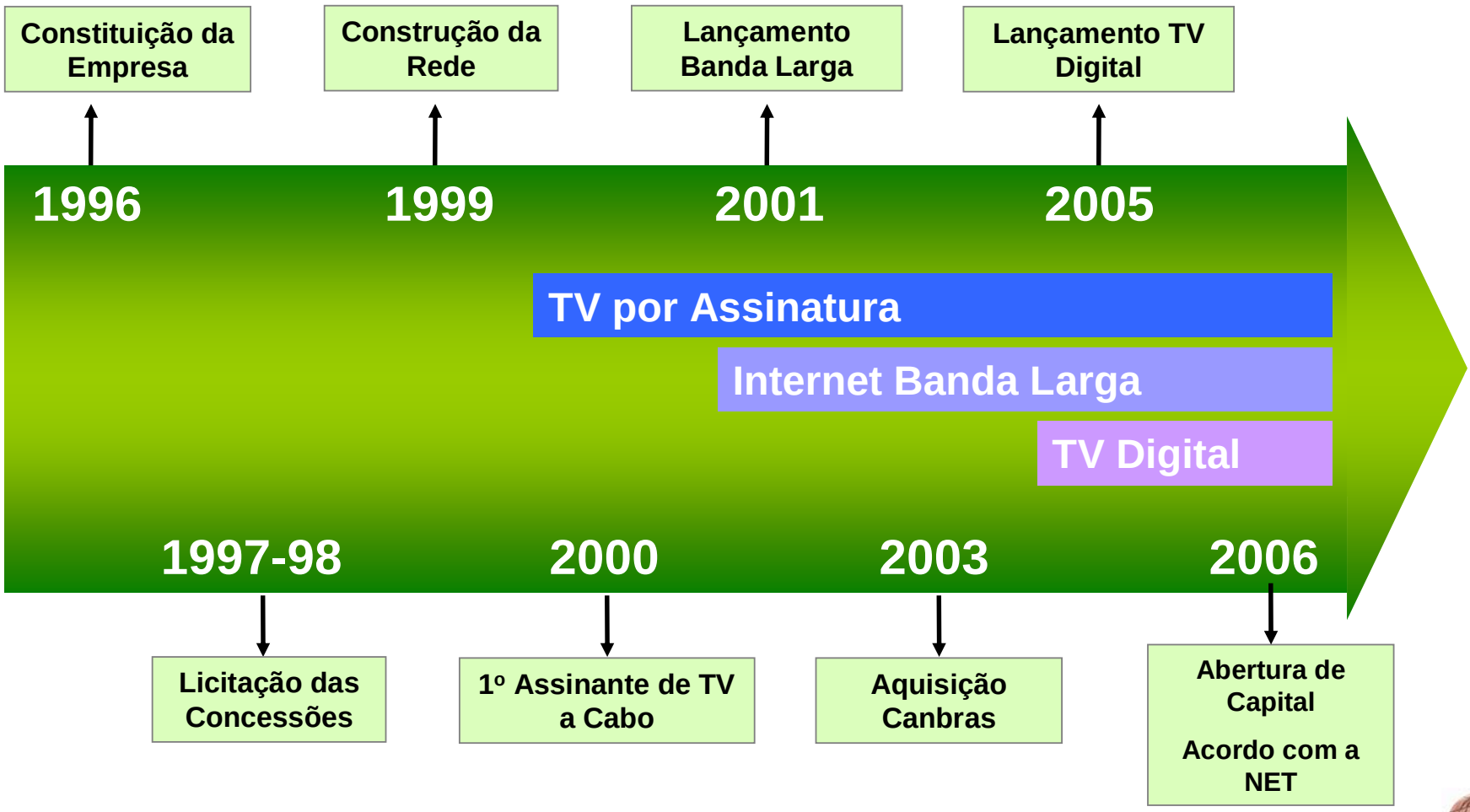


Considerações Futuras

Esta apresentação contém considerações futuras referentes às perspectivas do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros, e às perspectivas de crescimento da VIVAX. Estas são apenas projeções e, como tal, baseiam-se exclusivamente nas expectativas da administração da VIVAX em relação ao futuro do negócio e seu contínuo acesso a capitais para financiar o plano de negócios da Companhia. Tais considerações futuras dependem, substancialmente, de mudanças nas condições de mercado, regras governamentais, pressões da concorrência, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores, além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação arquivados pela VIVAX e estão, portanto, sujeitas a mudança sem aviso prévio.

Esta apresentação não deve, em qualquer circunstância, ser considerada uma recomendação de compra das ações. Ao decidir por adquirir as ações, potenciais investidores deverão realizar sua própria análise e avaliação da condição financeira da Companhia, de seus ativos e dos riscos decorrentes do investimento nas Ações.

Histórico

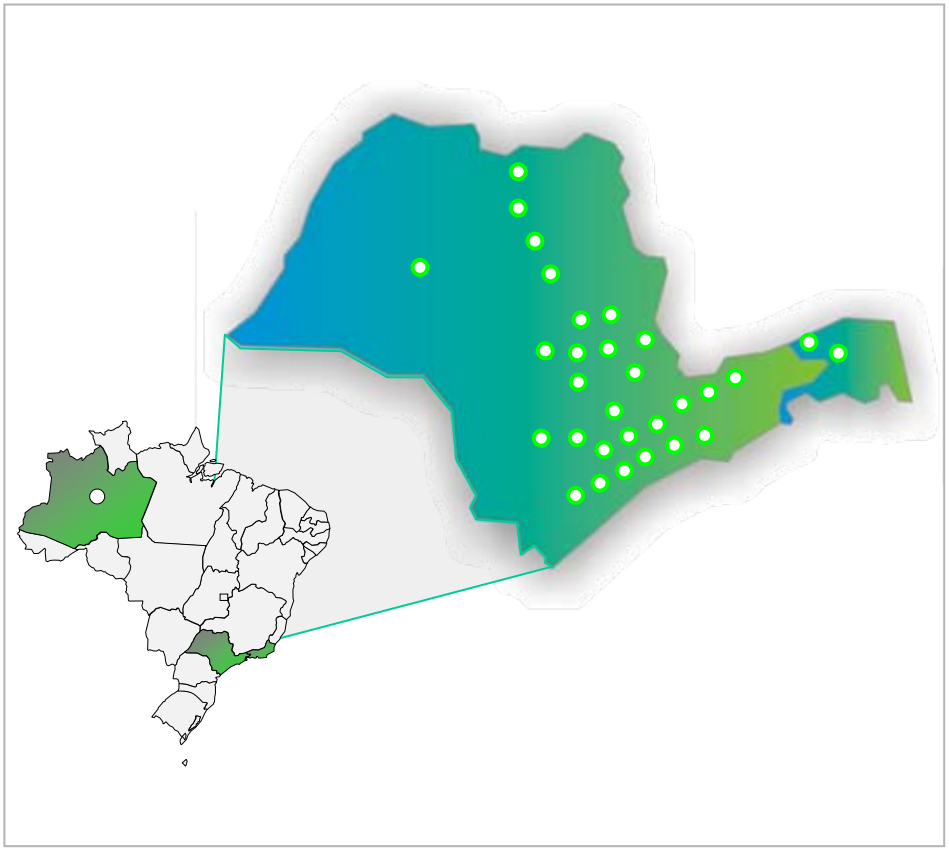


VVAX 11 NÍVEL 2 BOVESPA BRASIL

Selo Assiduidade APIMEC-SP

Área de Atuação

Presença Geográfica



Destaques

- 34 concessões operacionais
- Única operadora de TV a Cabo em 32 concessões
- Serviços de Internet Banda Larga em 99% dos domicílios e negócios cabeados
- Domicílios e negócios cabeados: 1.217.055[1]
- Renda per capta - R$

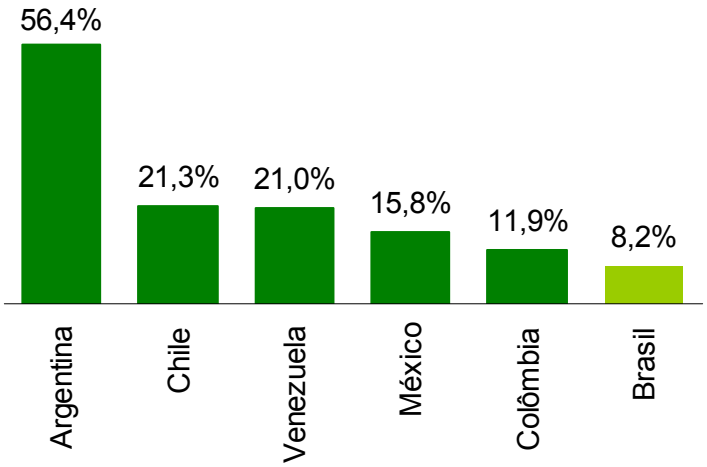
Brasil	São Paulo	Região Vivax
10.000	14.000	24.000

Fonte: IBGE e IPEA

1 Dados em 31 de dezembro de 2006

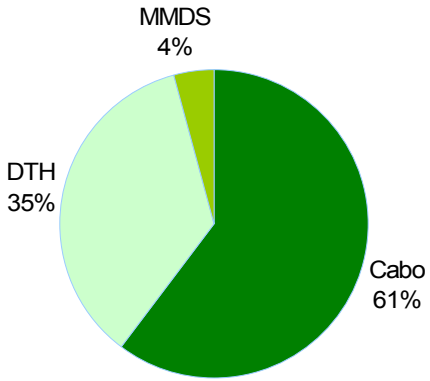
Mercado de TV por Assinatura

Baixas taxas de penetração nos domicílios com TV.



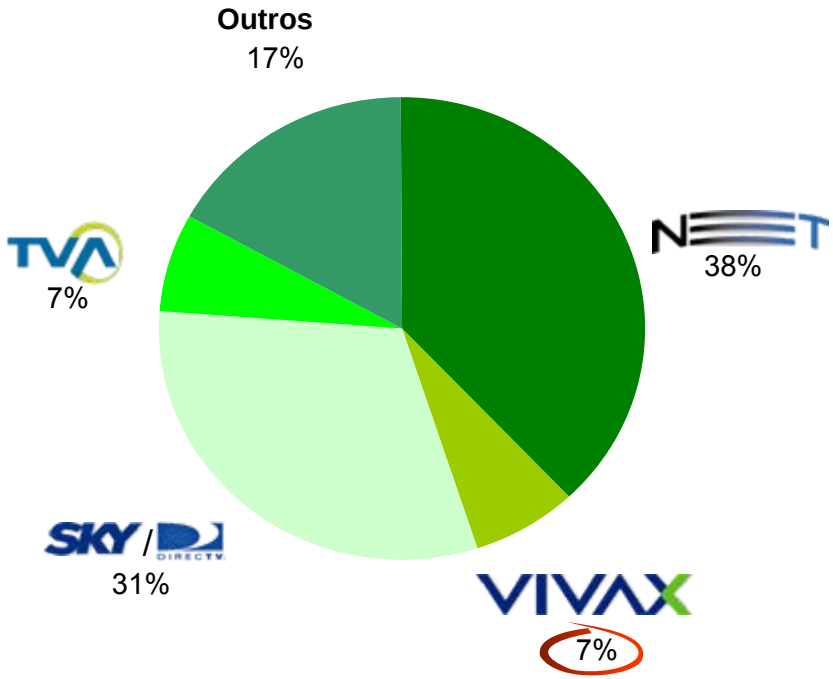
Fonte: Kagan 2005

Cabo captura o maior *market share*.



Fonte: ABTA

Market Share de Pay TV

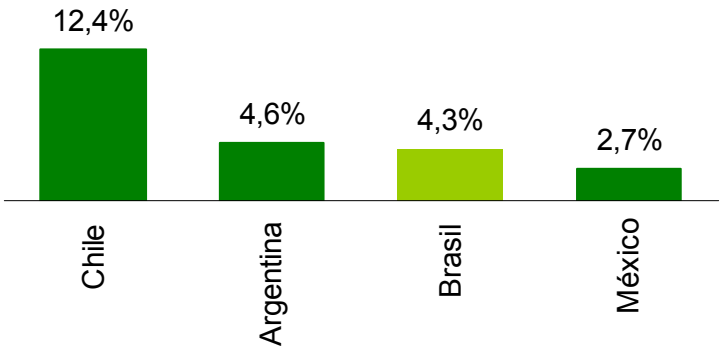


Vivax + Net = 45%

Fonte: PTS em Setembro 2006

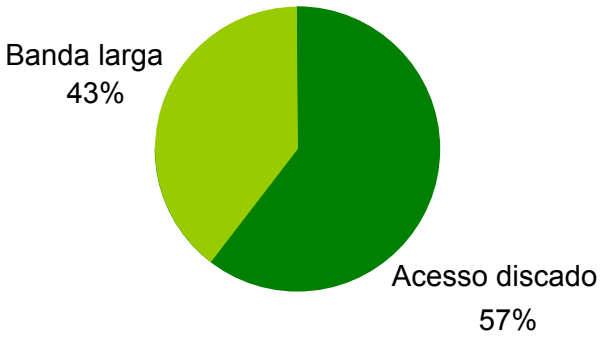
Mercado de Internet Banda Larga

Baixas taxas de penetração em banda larga, e …



Fonte: IBOPE (penetração baseada em domicílios com TV)

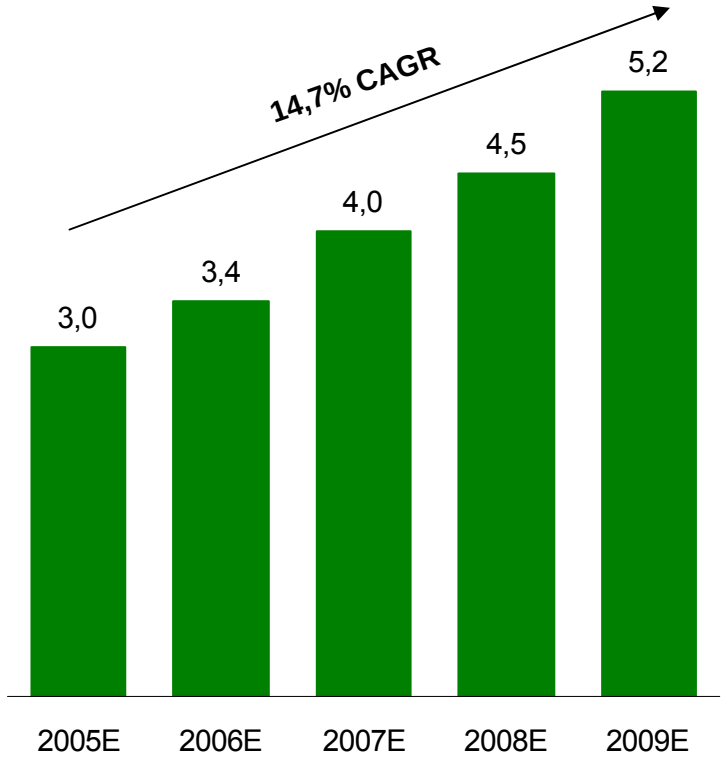
… contínua migração das conexões discadas para banda larga …



10,8 milhões de lares usuários de internet

Fonte: Ibope

… criam oportunidades para o rápido crescimento de assinantes



Fonte: 2004 Thomson Business Intelligence, IBOPE (em milhões de assinantes)

Rede de Alta Qualidade e Capacidade

Rede de Alta Capacidade e Alta Qualidade

Estatísticas da Rede[1]	
Rede Coaxial (km)	6.670
Rede Ótica (km)	2.075
Bidirecional	99%

Fonte: Vivax

Freqüência / Largura da Banda[1]	
870 Mhz	60%
750 Mhz	11%
550 Mhz	29%

Fonte: Vivax

Investimentos Mínimos em Manutenção

- Alta densidade da rede (172 HP/ km)[1]
- Expansão baseada em retorno sobre capital

Eficiência

- 80% dos clientes da Vivax em 4 headends
- 33 concessões dentro de um raio de 350 km[2]

Oferta de Produtos de Alta Qualidade

- Maior capacidade de canais
- Conteúdo local superior

Oportunidades de Crescimento

- Maior largura da banda em dados
- Estratégia de pacotes combinados
- Novos serviços

VVAX 11 NÍVEL 2 BOVESPA BRASIL

Nota:
1. Em 31 de setembro de 2006 2. A partir do centro administrativo em Americana

Selo Assiduidade APIMEC-SP

Portifólio Atrativo de Serviços

Portifólio de Serviços da Vivax

- **TV por Assinatura**
- **Internet Banda Larga**
- **Aluguel de Fibra Ótica**
- **Mídia**

Rede de Alta Capacidade

Introdução de Novos Serviços

- TV a cabo digital
- *Pay per view*
- *Video-on-demand*

- VoIP
- Wi-Max
- Outros serviços digitais (ex.: IPTV)

- Maximizar a utilização da rede e monetizar excesso de capacidade

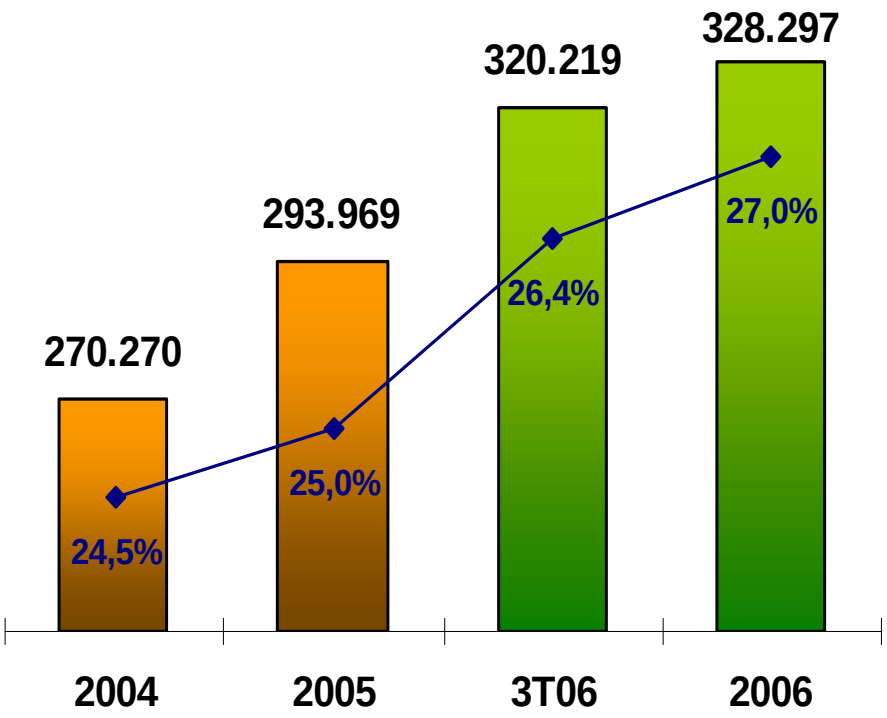
- Expandir a venda de anúncios e a produção de conteúdo local

VVAX 11 NÍVEL 2 BOVESPA BRASIL

Selo Assiduidade APIMEC-SP

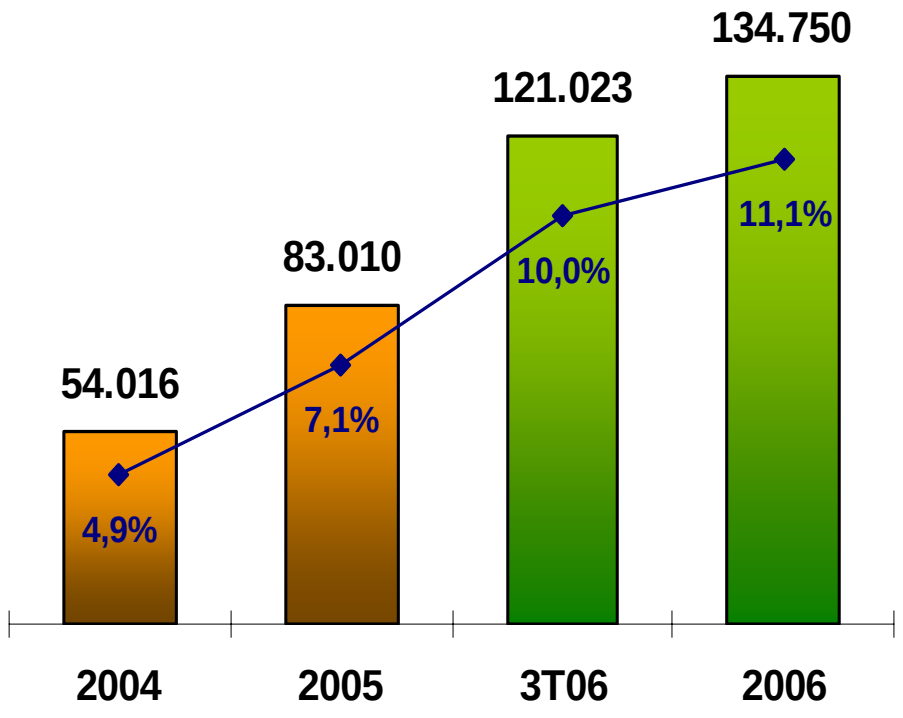
Desempenho Operacional

Assinantes de TV por Assinatura e Penetração[1]



- Crescimento de 11,7% em relação ao 4T05 e 2,5% em comparação ao 3T06.

Assinantes de Internet Banda Larga e Penetração[1]



- Com uma adição líquida de 13,7 mil, a base de assinantes de Internet Banda Larga no 4T06 registrou crescimento de 62,3% em relação ao 4T05.

VVAX 11 NÍVEL 2 BOVESPA BRASIL

(1) Penetração sobre domicílios e negócios cabeados

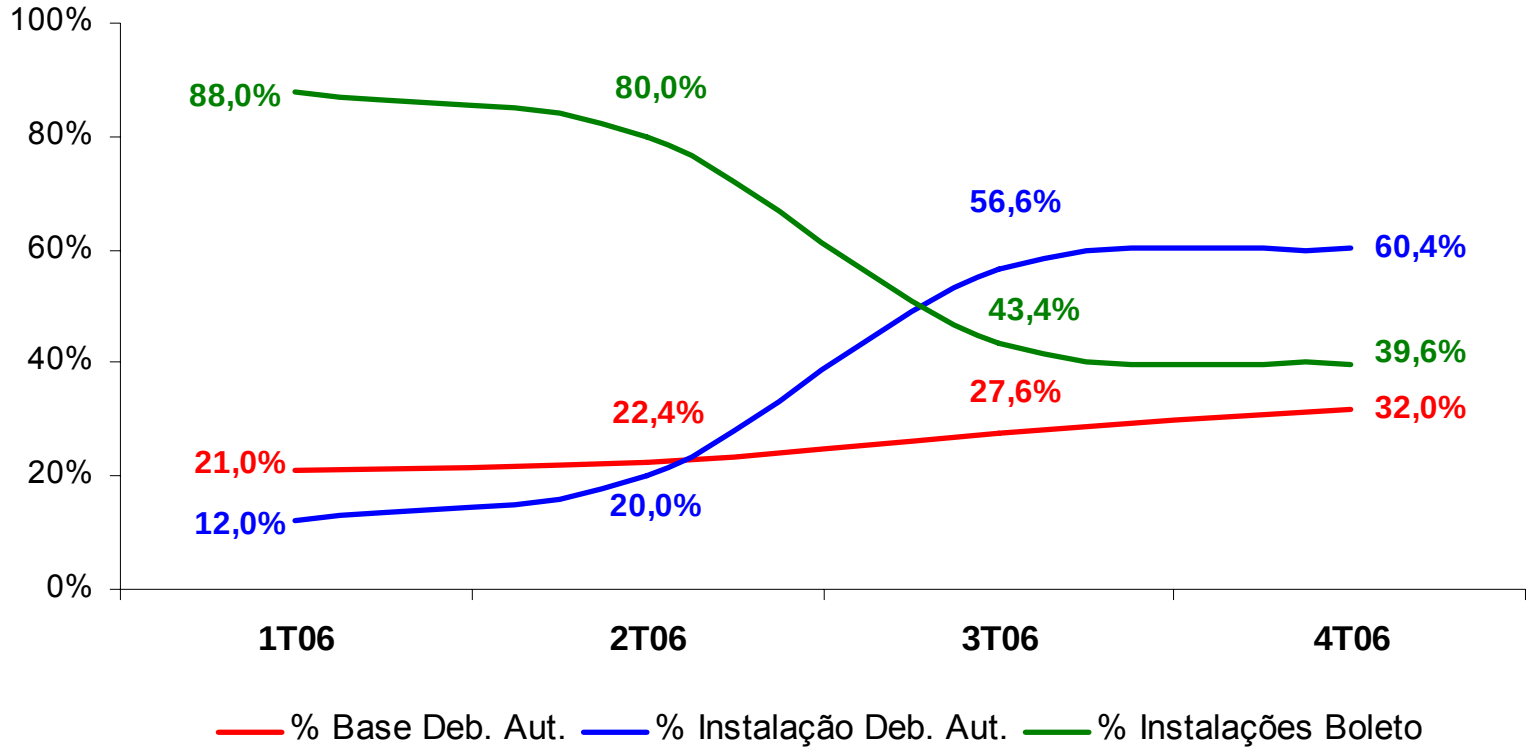
Selo Assiduidade APIMEC-SP

Iniciativas de Marketing

- Intensificação das campanhas com foco nas ofertas de produtos de TV e Banda Larga combinados.
- Promoções condicionadas à adesão por pagamento via débito automático.
- Centralização das equipes de cobrança e retenção.
- Intensificação das pesquisas de ações de pós-vendas, com feedback para melhoria de processos operacionais.
- Criação de grupos multidepartamentais, com objetivos específicos de melhoria de seus indicadores. Sendo, Grupo de Churn, de Estratégia de Vendas e Evasão de receitas.
- Ações para incremento das vendas dos canais da família HBO, alteração na grade de canais e ações cooperadas com a programadora.

Foco em Débito Automático

% da Base de Assinantes com Débito Automático e % das Instalações com Débito Automático



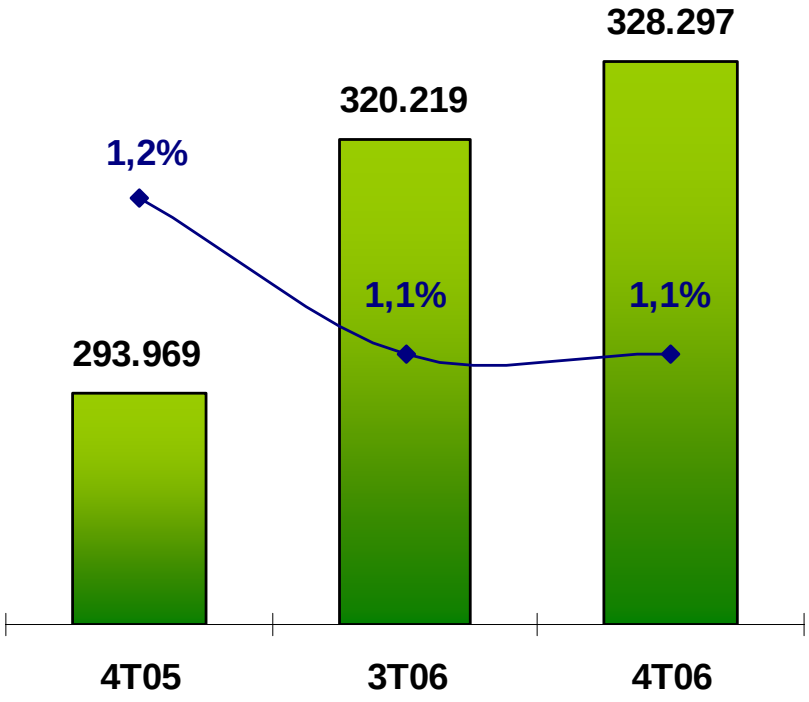
- **O percentual de clientes com débito automático, como forma de pagamento, aumentou de 27,6% no 3T06 para 32,0% no 4T06.**
- **O percentual de instalações de novos clientes que optaram pelo débito automático passou de 56,6% no 3T06 para 60,4% no 4T06.**

VVAX 11 NÍVEL 2 BOVESPA BRASIL

Selo Assiduidade APIMEC-SP

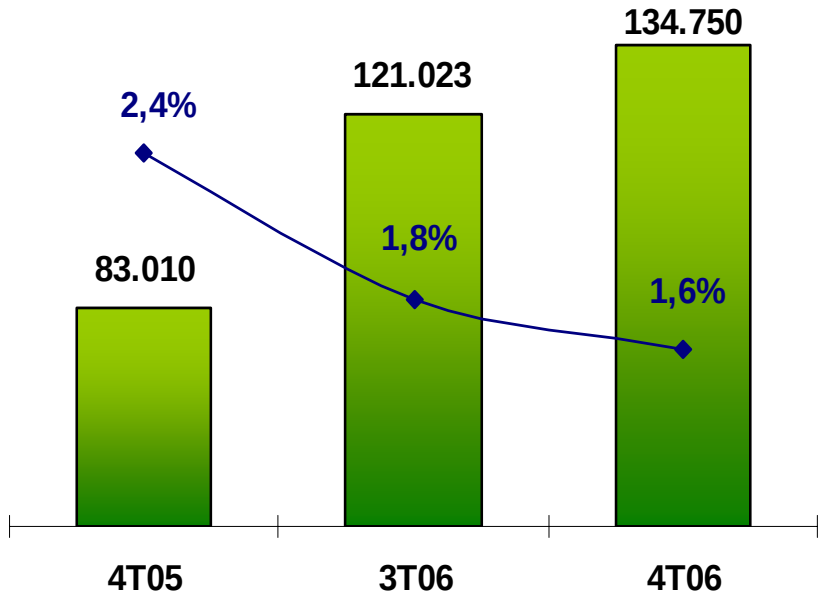
Redução do Churn

Taxa de Churn e Assinantes de TV por Assinatura



- A taxa de desconexão de TV por Assinatura apresentou redução de 0,1 p.p. com relação ao 4T05 e manutenção em relação ao 3T06.

Taxa de Churn e Assinantes de Internet Banda Larga

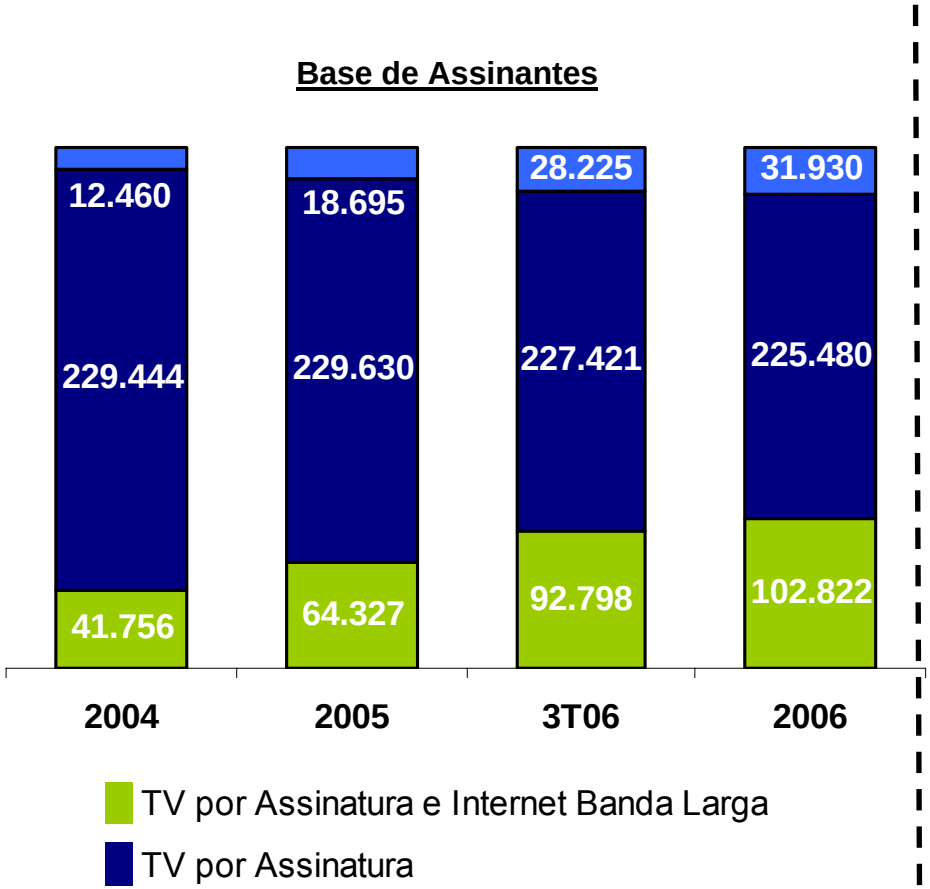


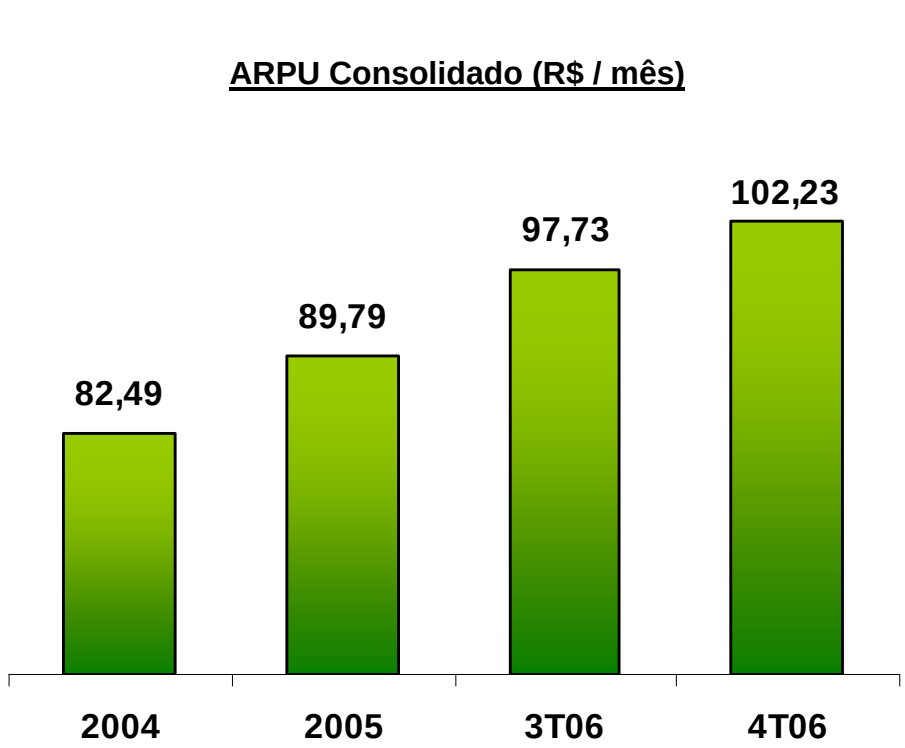
- A taxa de desconexão de Internet Banda Larga foi a menor da história da empresa, apresentando redução de 0,8 p.p. com relação ao 4T05 e 0,2 p.p. em relação ao 3T06.

VVAX 11 NÍVEL 2 BOVESPA BRASIL

Selo Assiduidade APIMEC-SP

Evolução das Receitas





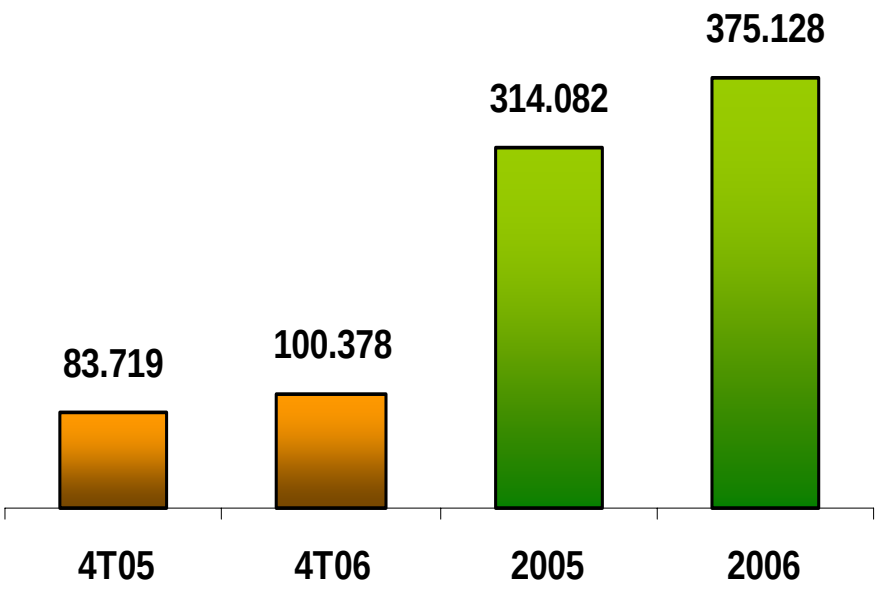
- **Aumento de 59,9% na base de assinantes que possuem produto combinado em comparação com 4T05.**
- **Foco na venda de produtos premium.**

VVAX 11 NÍVEL 2 BOVESPA BRASIL

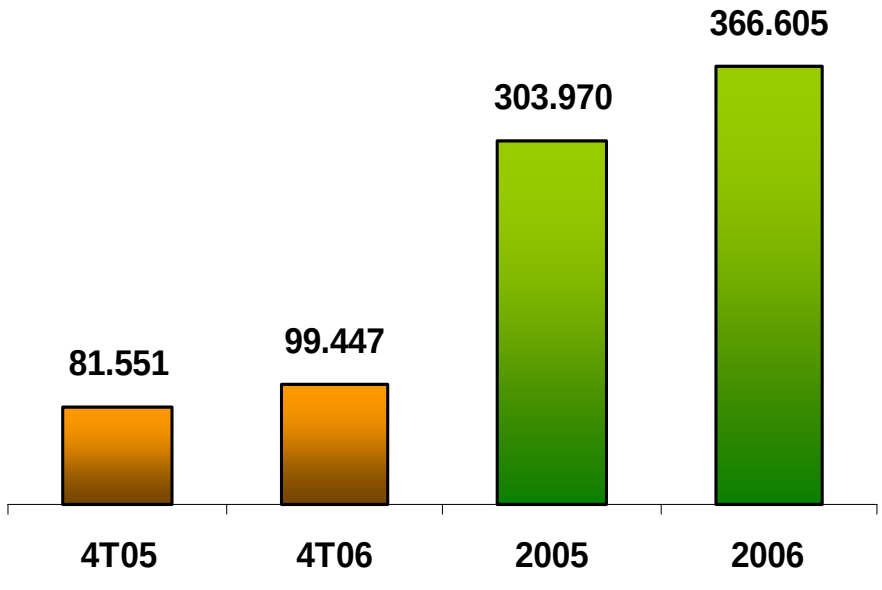
Selo Assiduidade APIMEC-SP

Evolução das Receitas

Receita Bruta com Instalação



Receita Bruta sem instalação



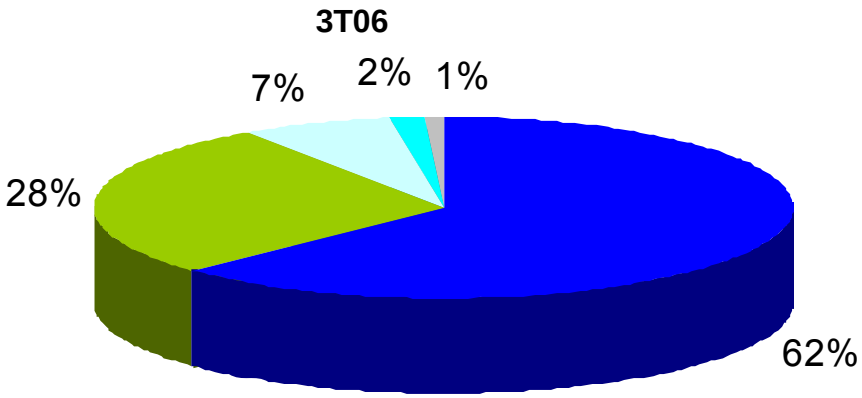
- Crescimento de 19,9% em relação ao 4T05, impulsionado pelo crescimento da base de assinantes.
- Crescimento da receita de Banda Larga em 26,6% sobre o 4T05.
- Crescimento de 16,6% na receita de TV por Assinatura em relação ao 4T05.
- A Receita Bruta sem instalação apresentou crescimento de 21,9% e 7,2% em relação ao 4T05 e 3T06, respectivamente.

VVAX 11 NÍVEL 2 BOVESPA BRASIL

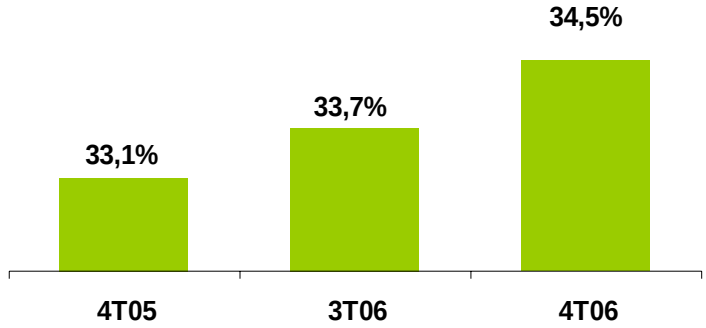
Selo Assiduidade APIMEC-SP

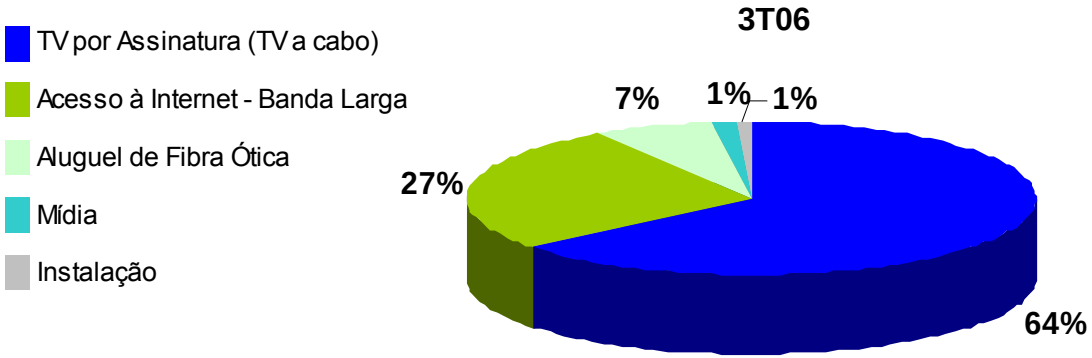
Diversificação das Receitas

Composição da Receita Bruta



Participação de Dados[1] no Mix de Receita

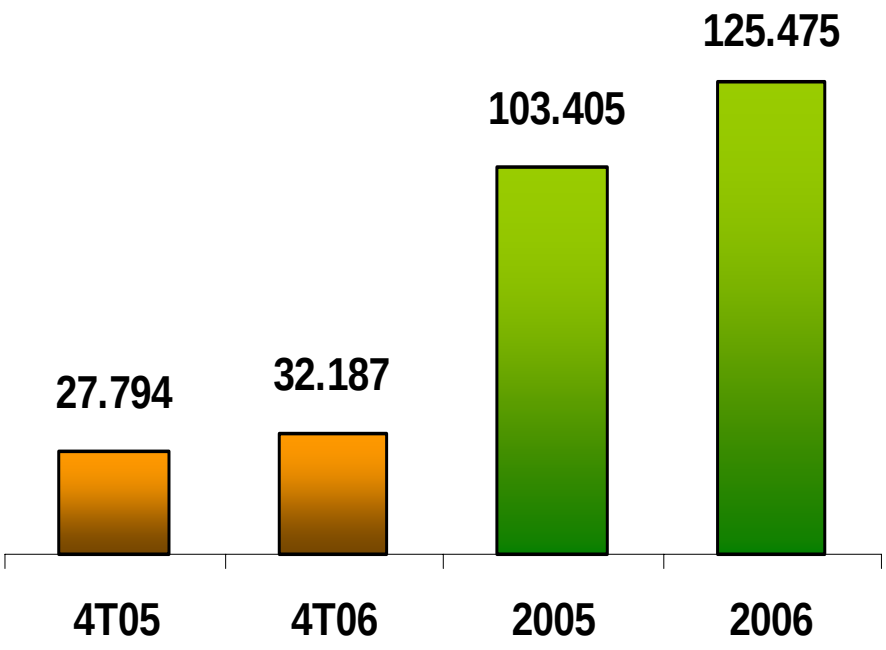




1 Internet Banda Larga e Aluguel de Fibra Ótica

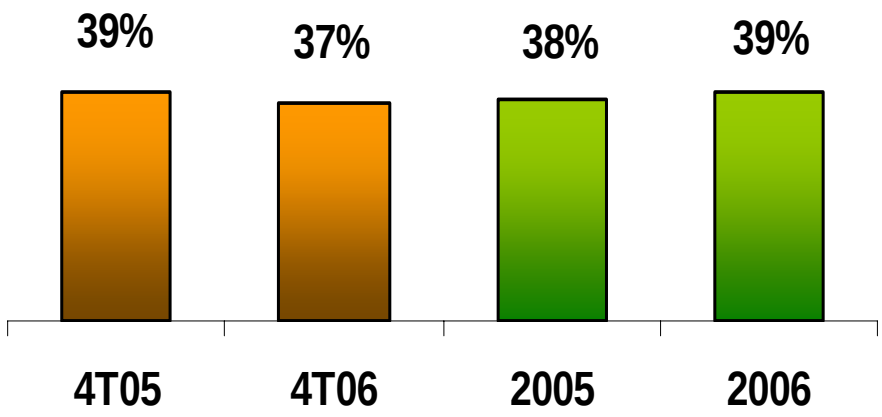
Desempenho Financeiro

EBITDA



- O EBITDA consolidado em 2006 cresceu 21,3% em relação ao ano de 2005 e cresceu 15,8% no 4T06 comparado ao 4T05.

Margem de EBITDA



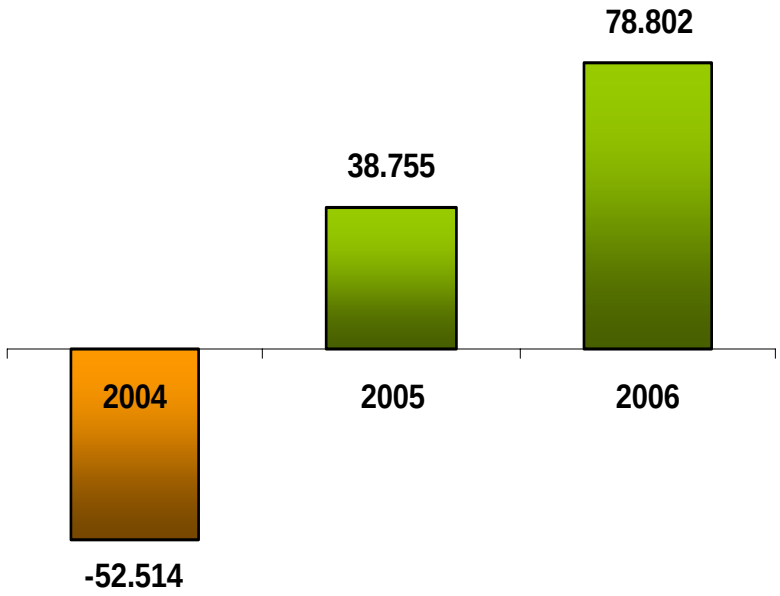
- A margem de EBITDA no ano de 2006 foi 1 ponto percentual superior ao ano de 2005 e apresentou queda de 2 ponto percentual no 4T06 em relação ao 4T05.

VVAX 11
NÍVEL 2
BOVESPA BRASIL

Selo Assiduidade APIMEC-SP

Desempenho Financeiro

Lucro Líquido (R$ milhões)

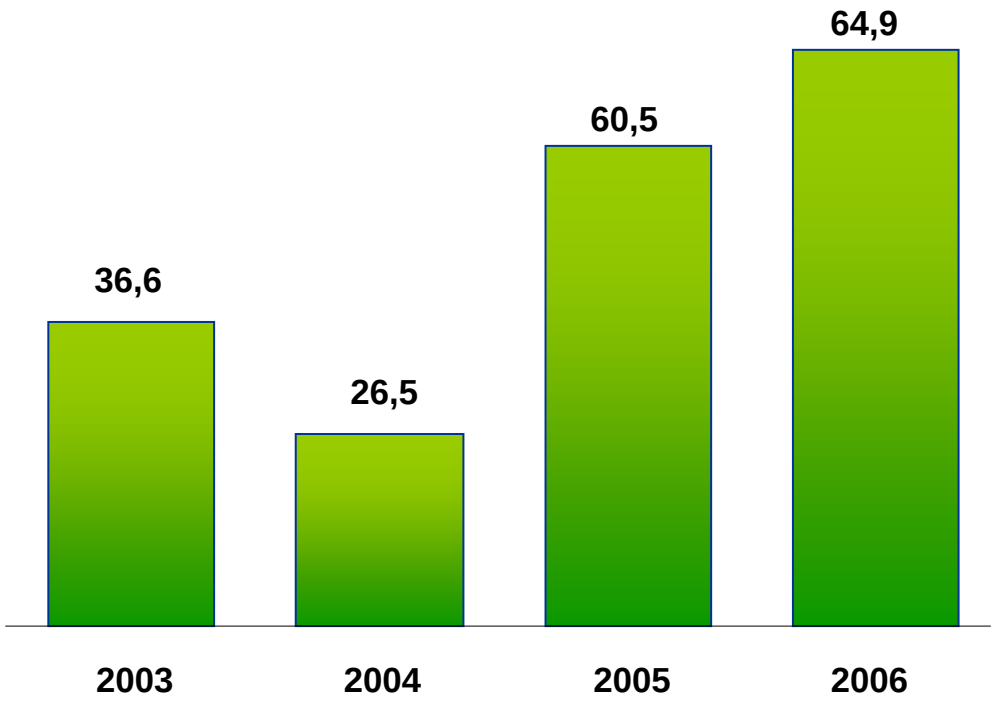


O Lucro Líquido de 2006 foi influenciado por diversos fatores não recorrentes:

- Registro contábil do crédito de imposto de renda diferido ativo (R$85,9 milhões)
- Despesas financeiras, devido a antecipação do resgate das debêntures (R$14,2 milhões)

CAPEX

Investimentos (R$ milhões)



Investimentos de 2006

- Melhorias infraestrutura da rede externa
- Expansão da base de assinantes de Banda Larga

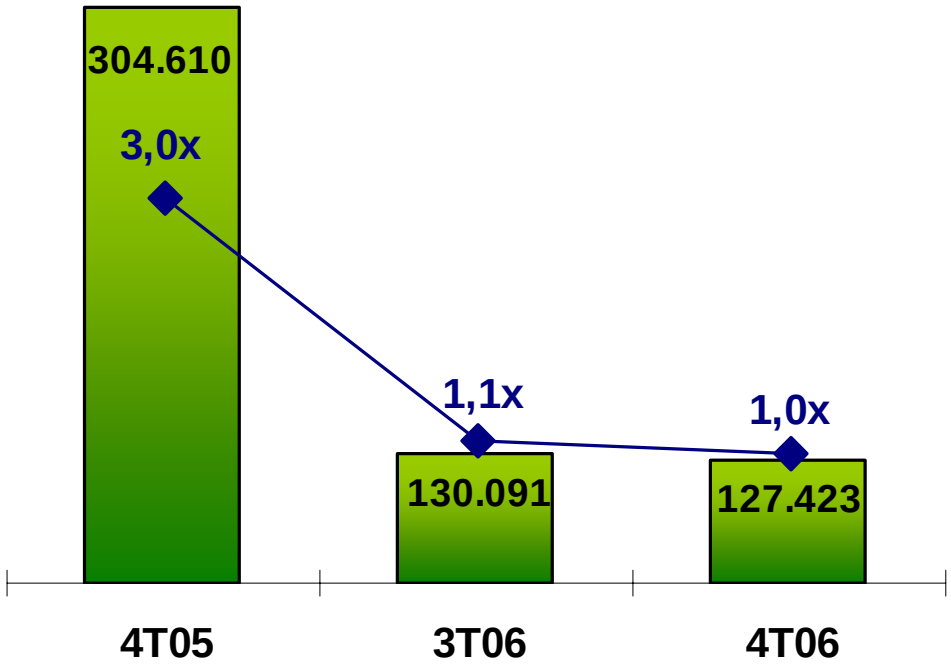
Desempenho Financeiro

Geração Fluxo de Caixa

	4T06	4T05	Variação	2006	2005	Variação
EBITDA	32.187	27.974	15,1%	125.475	103.405	21,3%
(-) CAPEX	22.307	18.279	22,0%	64.927	60.487	7,3%
(-) Despesas Financeiras	12.910	9.450	36,6%	58.493	28.016	108,8%
(+) Receita Financeira	3.240	463	599,8%	12.716	3.809	233,8%
(-) Imposto Renda Pessoa juridica	905	0	100,0%	8.780	702	1150,7%
(=) FLUXO DE CAIXA LIVRE	**(695)**	**708**	-198,1%	**5.991**	**18.009**	-66,7%
Fluxo de Caixa s/ Receita Bruta	*-0,7%*	*0,8%*	*-181,9%*	*1,6%*	*5,7%*	*-72,1%*

Desempenho Financeiro

Dívida Líquida (R$ mil) e Relação Dívida Líquida/EBITDA

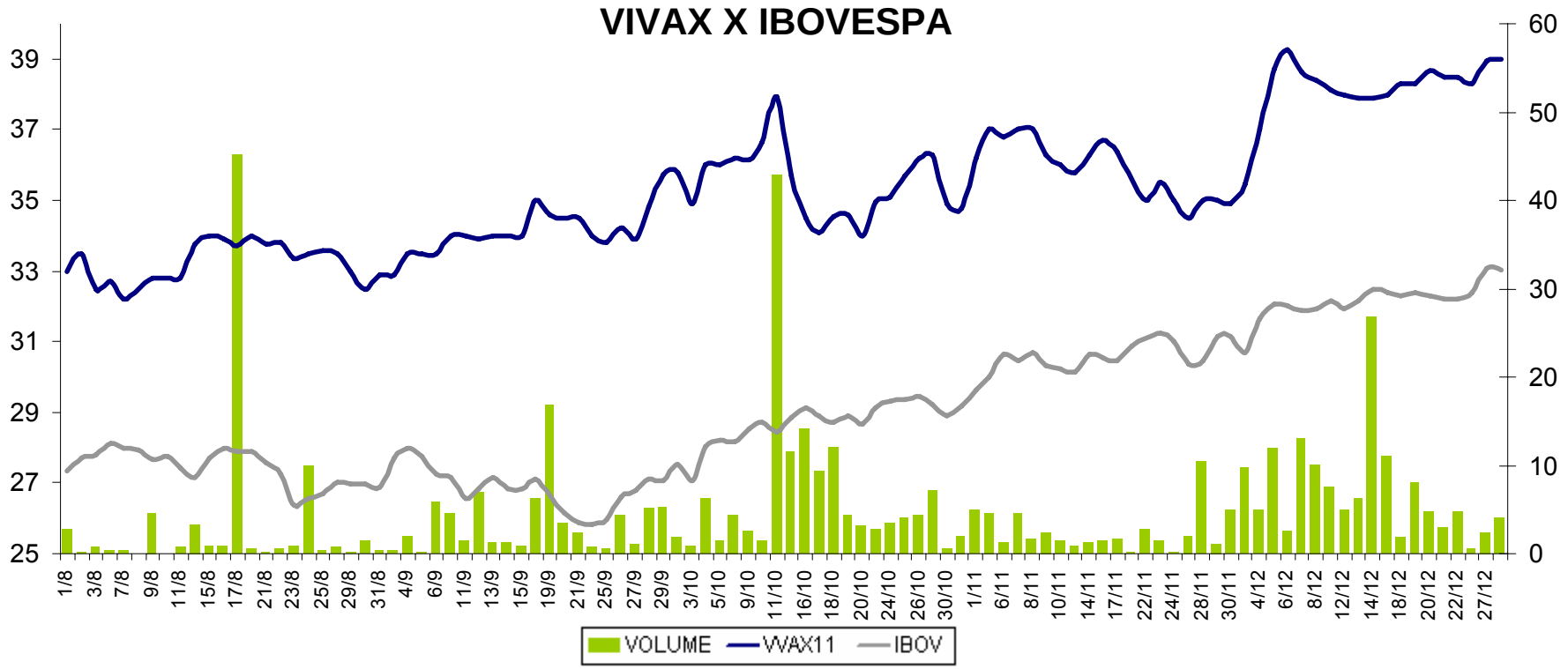


- Dívida líquida reduziu 58,2% do 4T05 para 4T06
- A dívida líquida reduziu de 3.0x para 1.0x, utilizando os últimos 12 meses de EBTIDA
- Em 2005 havia uma dívida em dolar com partes relacionadas.
- Em novembro-06 houve troca das debêntures no valor de R$ 220milhões para empréstimos com Itau BBA com CDI + 2%a.a.

Governança Corporativa

- Ações listadas na BOVESPA no Nível 2 de Governança Corporativa desde 8 de fevereiro de 2006
- 100% de direitos de *"Tag along"* para todos as classes de ações
- Conselho de Administração composto por cinco membros, sendo três independentes, ou 60% do total de membros
- Política de *"quiet period"* nos 15 dias antecedentes à divulgação dos resultados garantindo a uniformidade quanto à divulgação das informações financeiras ao mercado

Mercado de Capitais

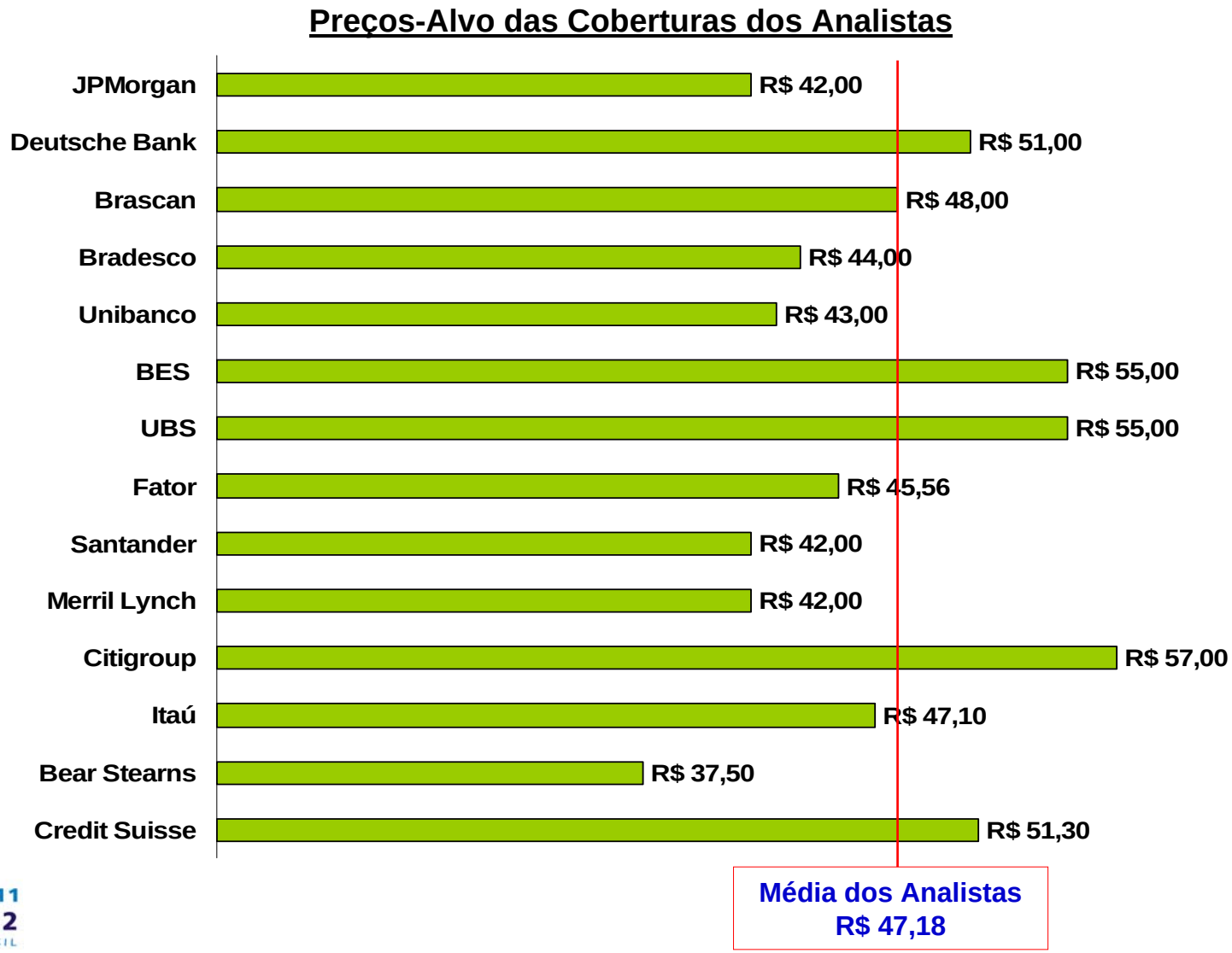


- **Desde sua estréia na Bovespa, até 31 de dezembro de 2006 as *Units* da Vivax valorizaram 59,2% em comparação a uma valorização de 21,8% do Ibovespa no mesmo período.**
- **No 4T06 as *Units* da Vivax (VVAX11) valorizaram 18,5% em comparação a uma valorização de 22,0% do Ibovespa no mesmo período.**
- **O volume médio diário negociado nos meses de outubro, novembro e dezembro foram de R$6,7 milhão, R$2,6 milhões e R$7,3 milhões, respectivamente.**

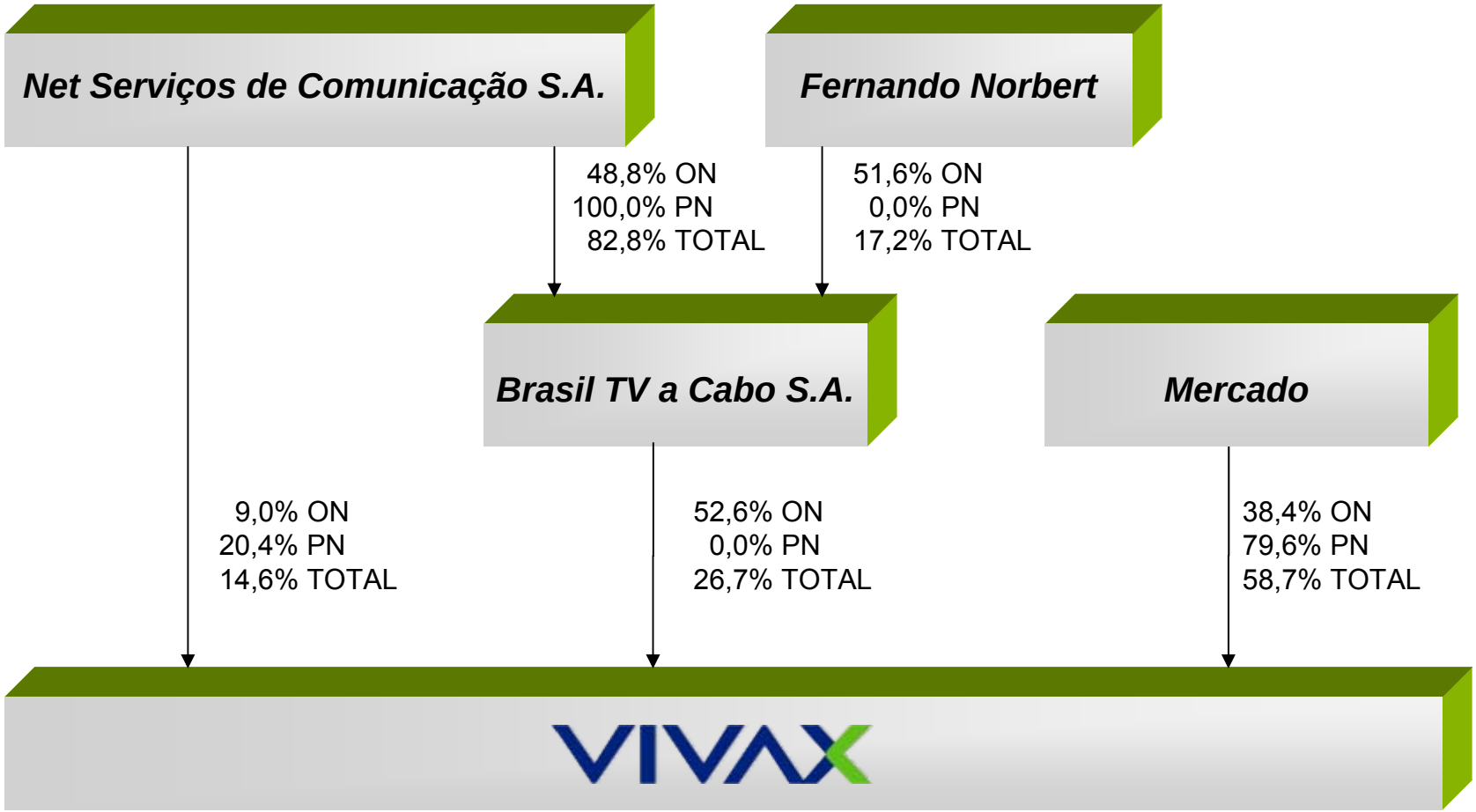
VVAX 11 NÍVEL 2 BOVESPA BRASIL

Selo Assiduidade APIMEC-SP

Cobertura de Analistas



COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA



Units

- 1 ON – Ações Ordinárias
- 2 PN – Ações Preferenciais

VVAX 11 NÍVEL 2 BOVESPA BRASIL

Selo Assiduidade APIMEC-SP

Operação com a NET

- 12-10-2006 - Net e Vivax assinam contratos;

  Etapas da operação:

  - 1ª: Aquisição de participação minoritária
  - 2ª: Aquisição de controle(1)

  Relação de troca:

  - Cada ação da Vivax por 0,5678 ações PN da Net
- 30-11-2006 – Conclusão da aquisição de participação minoritária.
- 1º Semestre 2007 – Previsão para aprovação Anatel para troca de controle.

(1) Sujeita à aprovação da ANATEL

CONSIDERAÇÕES FINAIS

- Excelente desempenho operacional e financeiro no 4º semestre do ano
- Perspectiva de manutenção das altas taxas de crescimento da base de assinantes e de receita/lucratividade no ano 2007
- Manutenção dos níveis das taxas de *Churn* com aumento na qualidade da base de assinantes
- Foco na venda de produtos combinados
- Expectativa de fechamento da operação com a Net Serviços durante 1º semestre de 2007.

Gilson Roberto Granzier

Diretor Financeiro e Relações com Investidores

tel.: (11) 5506-0200

(19) 3471-8109

E-mail: ri@vivax.com.br

www.vivax.com.br/ri


2 Anos
Selo Assiduidade
APIMEC-SP
2007