



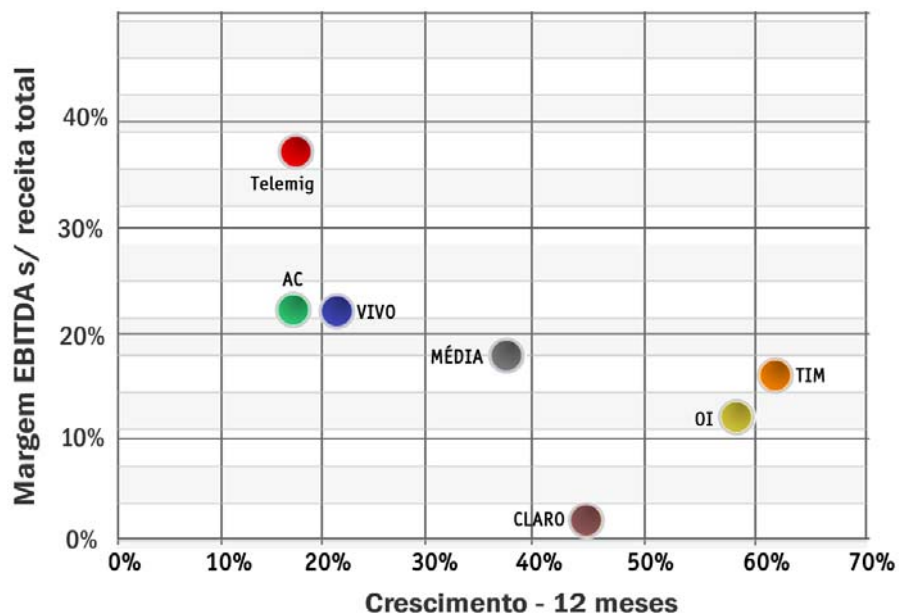
Amazônia Celular

AMAZÔNIA CELULAR S.A.

RESULTADO 2T06



2T05

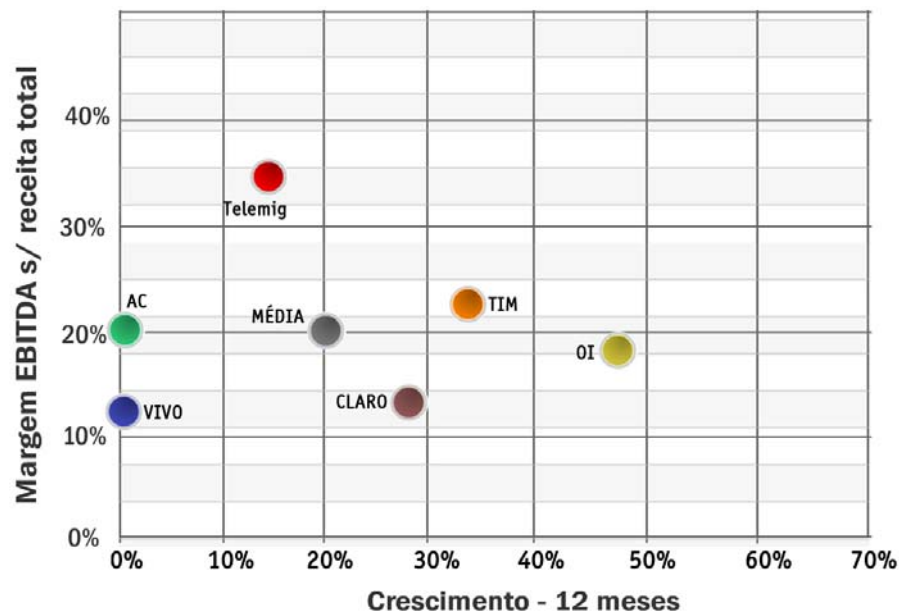


2T05

	TC	Média	Diferença
Margem EBITDA	38%	17%	21 p.p.
Crescimento 12 meses	18%	37%	-19 p.p.

	AC	Média	Diferença
Margem EBITDA	22%	17%	5 p.p.
Crescimento 12 meses	16%	37%	-21 p.p.

2T06



2T06

	TC	Média	Diferença
Margem EBITDA	35%	20%	15 p.p.
Crescimento 12 meses	14%	20%	-6 p.p.

	AC	Média	Diferença
Margem EBITDA	20%	20%	0 p.p.
Crescimento 12 meses	0%	20%	-20 p.p.



- Market Share em 24,4% e crescimento de base em 17.452 clientes
- Margem EBITDA de 24,0% sobre a receita líquida de serviços no 2T06
- Manutenção da taxa de cancelamentos do segmento pós-pago em níveis reduzidos nos últimos quatro trimestres
- Participação nas vendas brutas (*Sales share*) de 26% no 2T06
- Participação da Receita de VAS de 9% da receita líquida de serviços



“Me Liga”

- Cartão promocional que concede aos clientes pré-pago e controle bônus no mês seguinte à ativação, de acordo com o volume de ligações recebidas;
- Cada minuto de ligação recebida equivale a R\$1,00 de bônus, limitado ao dobro do valor do cartão ativado, no período de 30 dias;
- O bônus pode ser utilizado em ligações VC1 para clientes Amazonia Celular, outras operadoras de celular e fixa,

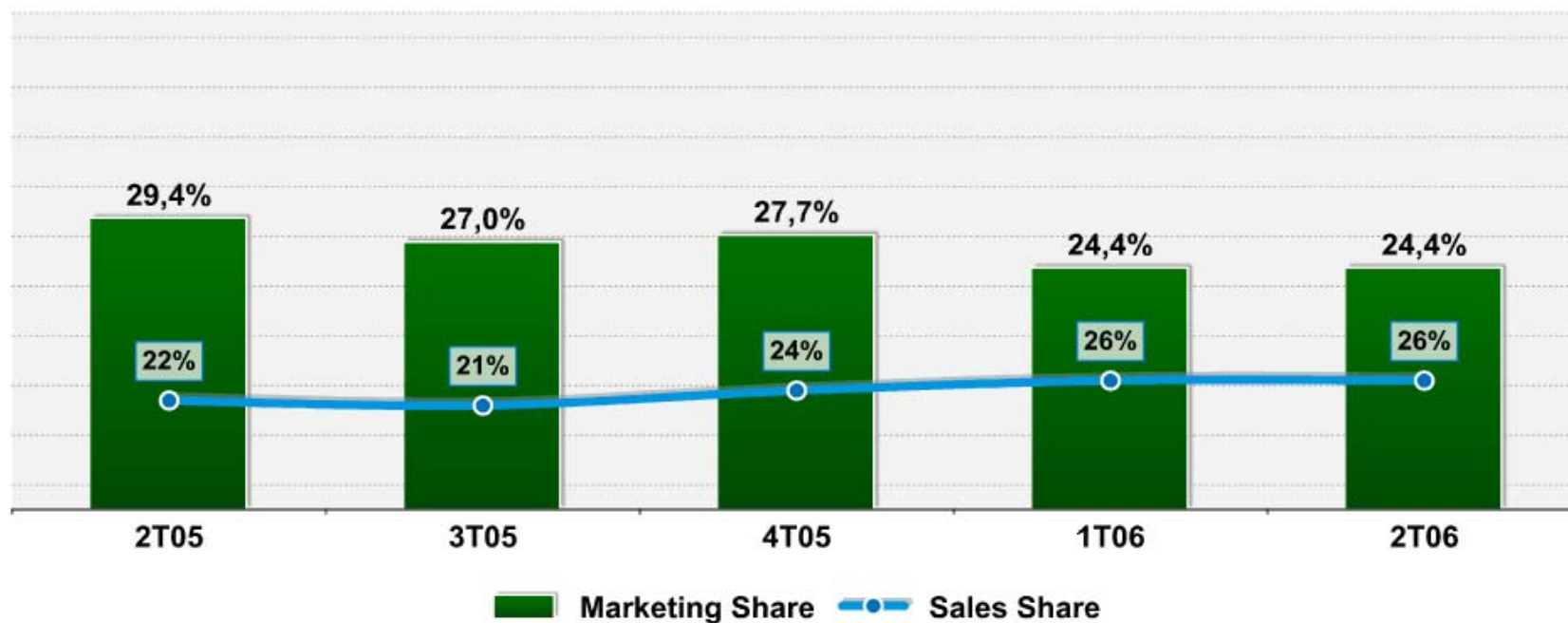


“Pra Falar Fácil”

- Cartões de R\$5,00 com validade de 12 dias e cartões de R\$3,00 com validade de 7 dias;
- Sem taxa de recarga



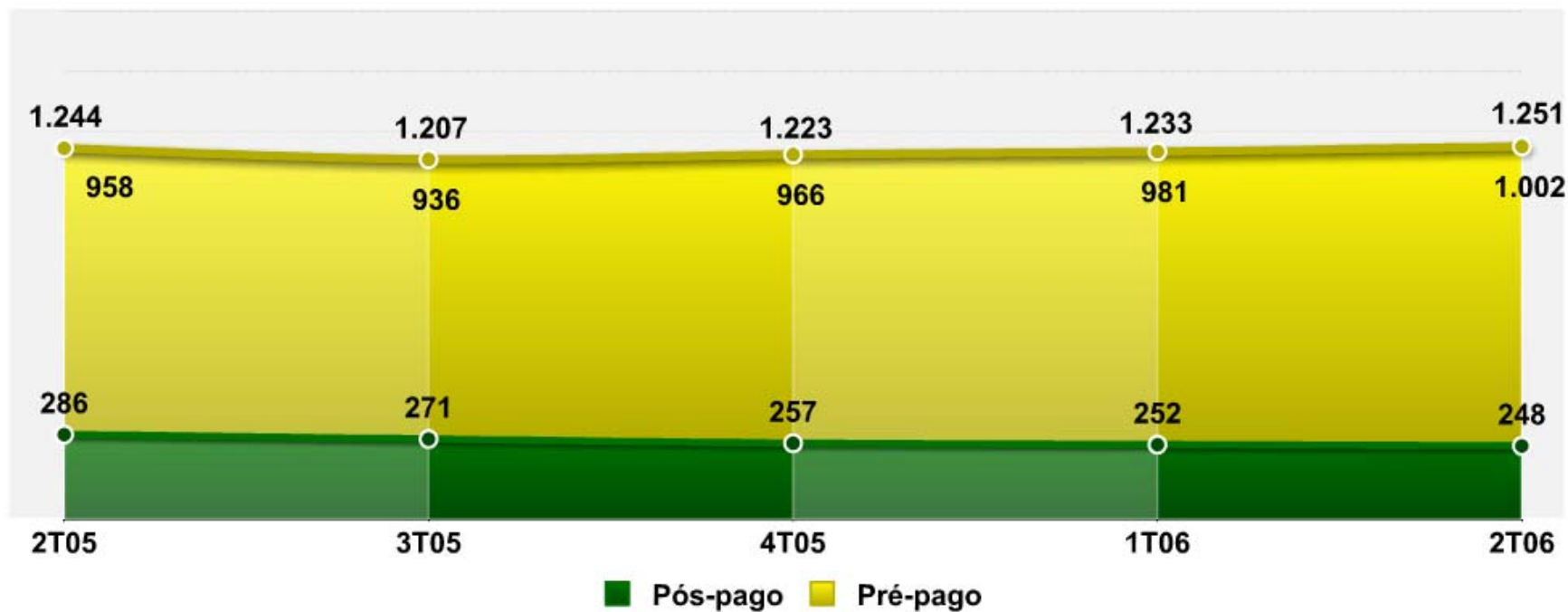
Market Share e Sales Share (%)



- Manutenção do Market Share em relação ao 1T06.



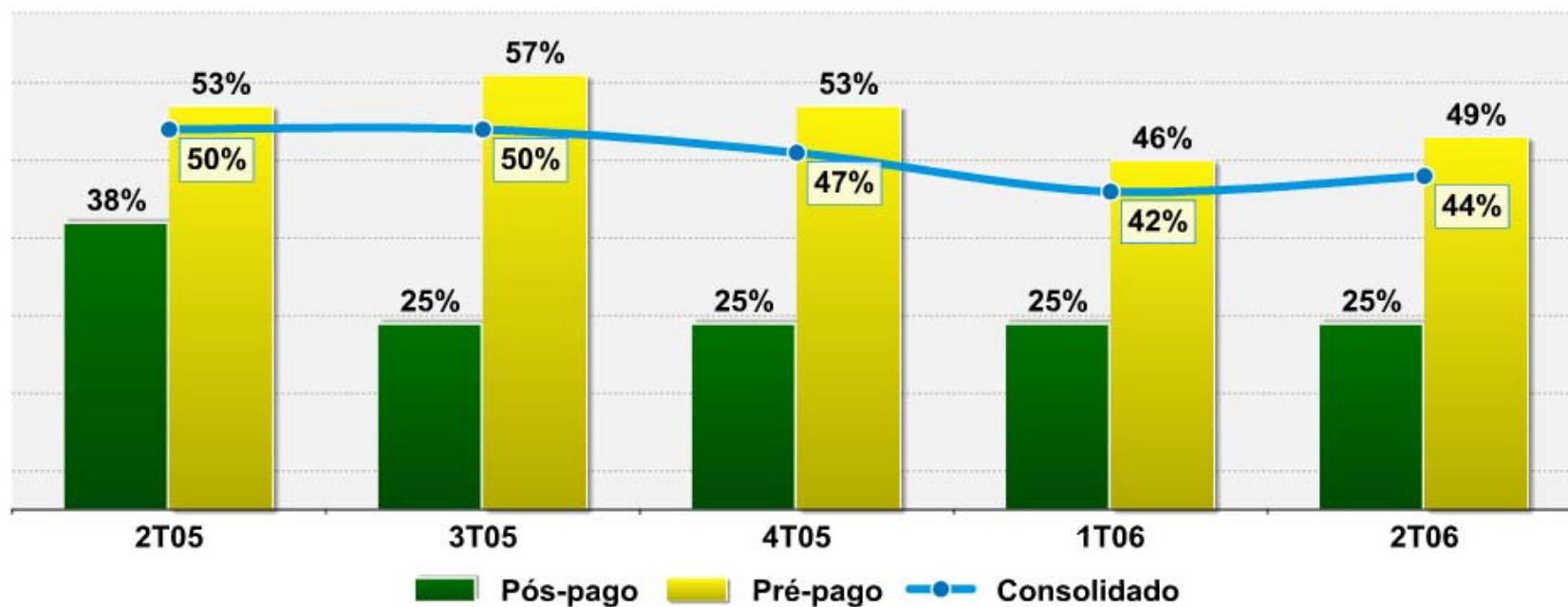
Base de Clientes (mil)



- Crescimento de 1,4% da base de clientes.



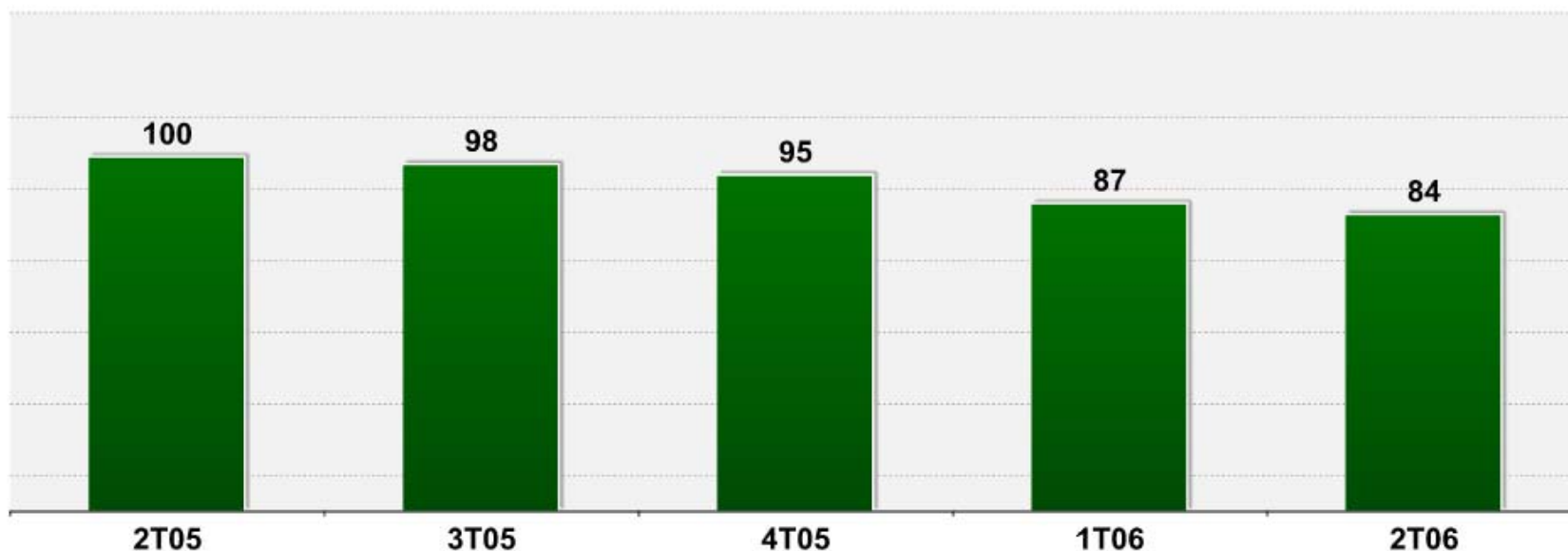
Taxa de Cancelamentos (% anualizado)



- Taxa de cancelamento de clientes Pós-pagos estável em 25% a.a.



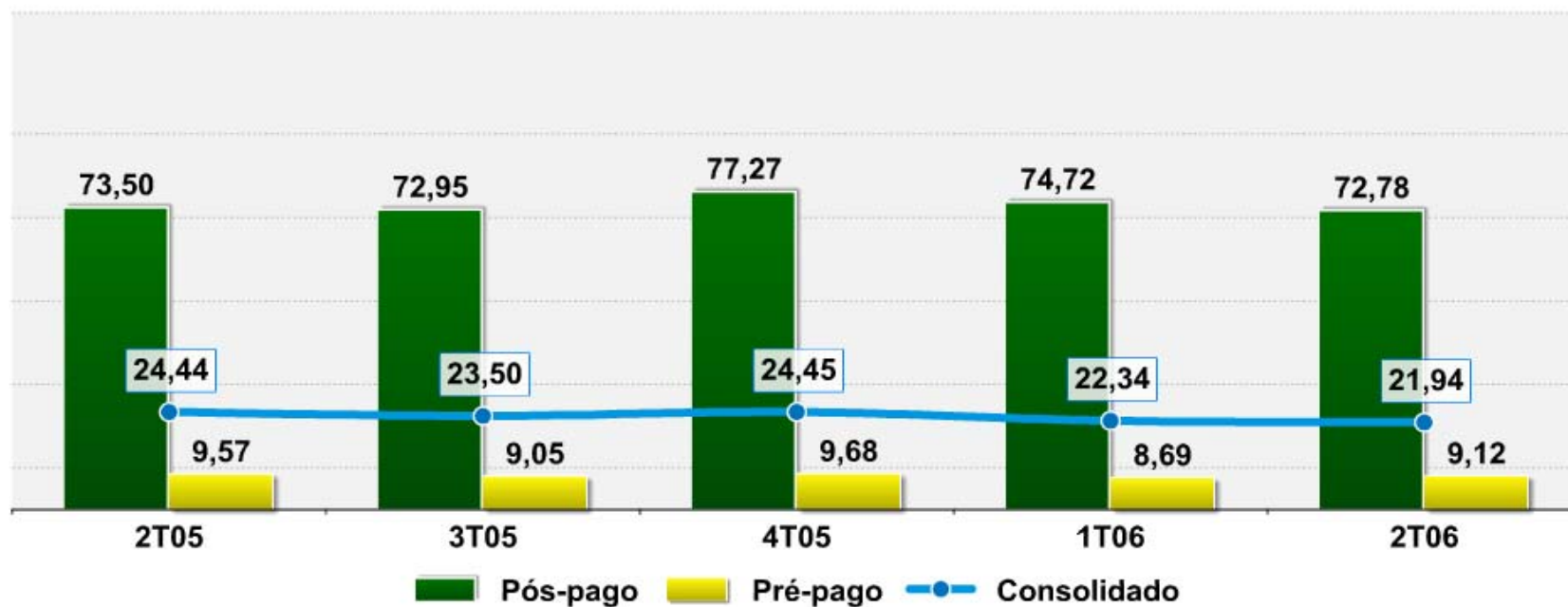
Receita Líquida de Serviços (R\$ milhões)



- Receita líquida de serviços impactada por efeitos sazonais e maior volume de tráfego móvel-móvel em relação ao 1T06. Redução das receitas de roaming em relação ao 2T05.



ARPU (R\$)



- Crescimento do ARPU Pré-Pago, apesar dos efeitos sazonais.

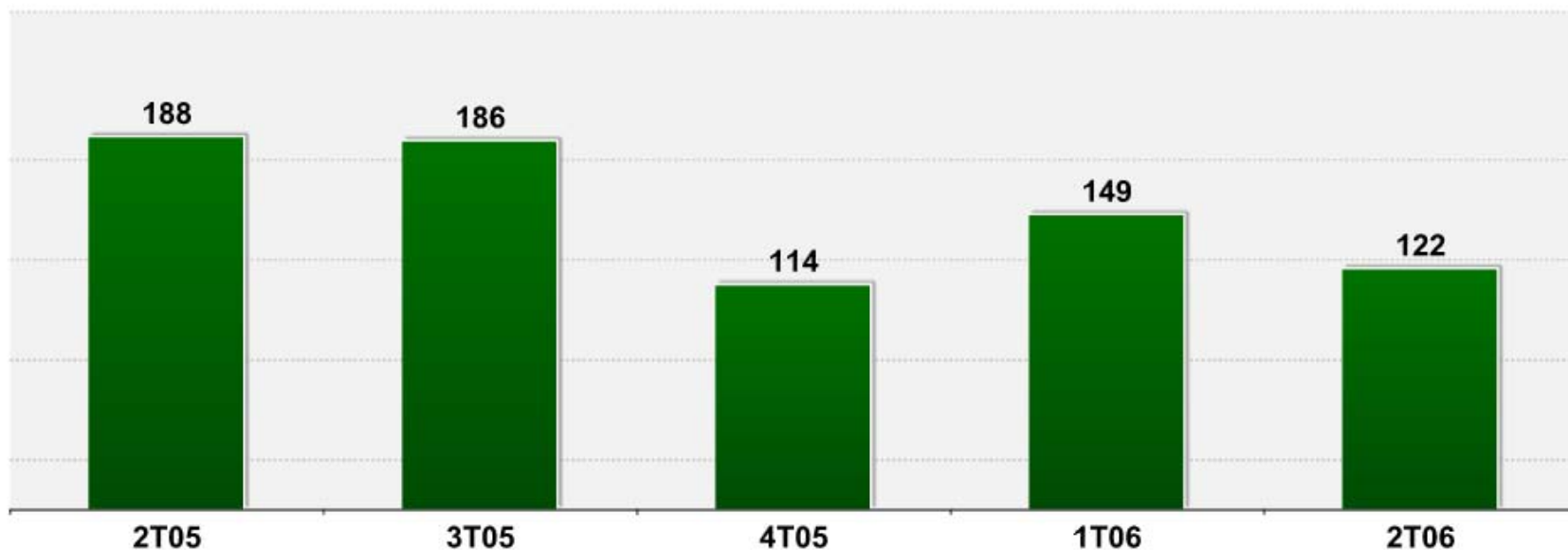


Despesas de Vendas e Marketing (R\$ milhões)





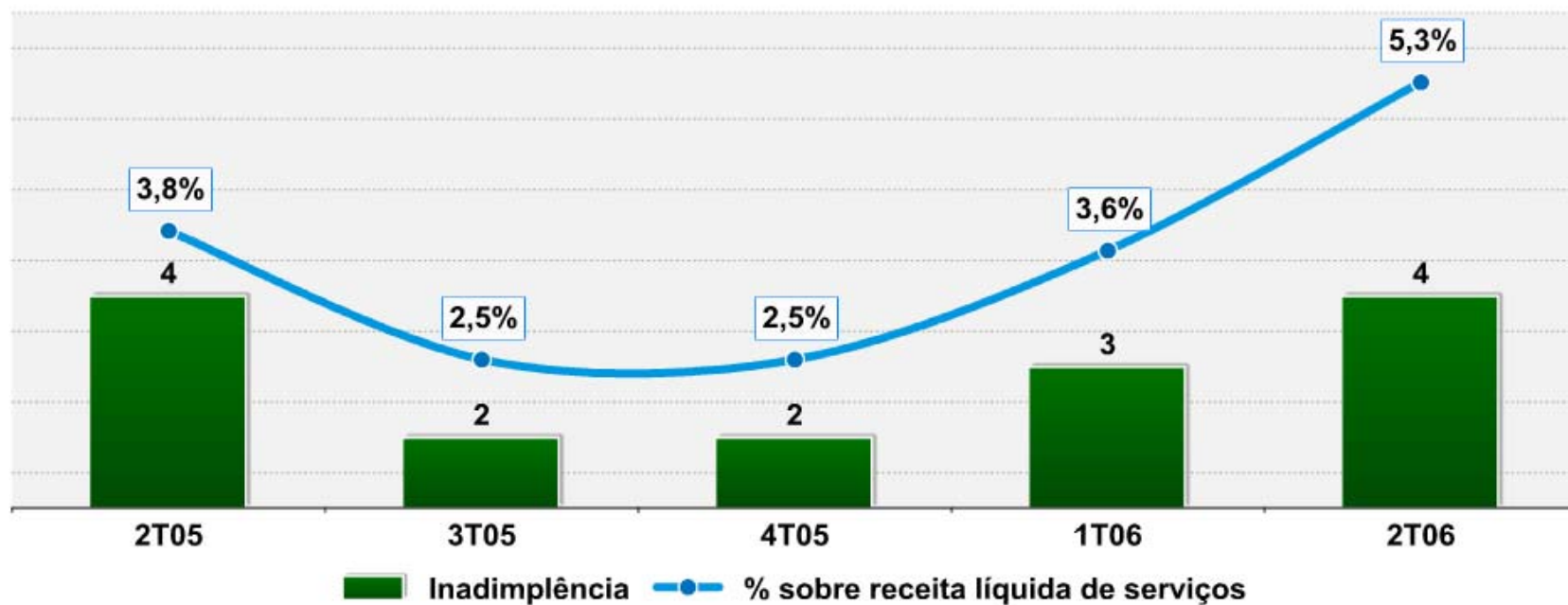
Custo de Aquisição (R\$)



- Redução do custo de aquisição, com ganho de sales share e carteira.



Inadimplência (R\$ milhões)



- Crescimento da inadimplência devido a perfil de crédito dos clientes adquiridos ao final de 2005.



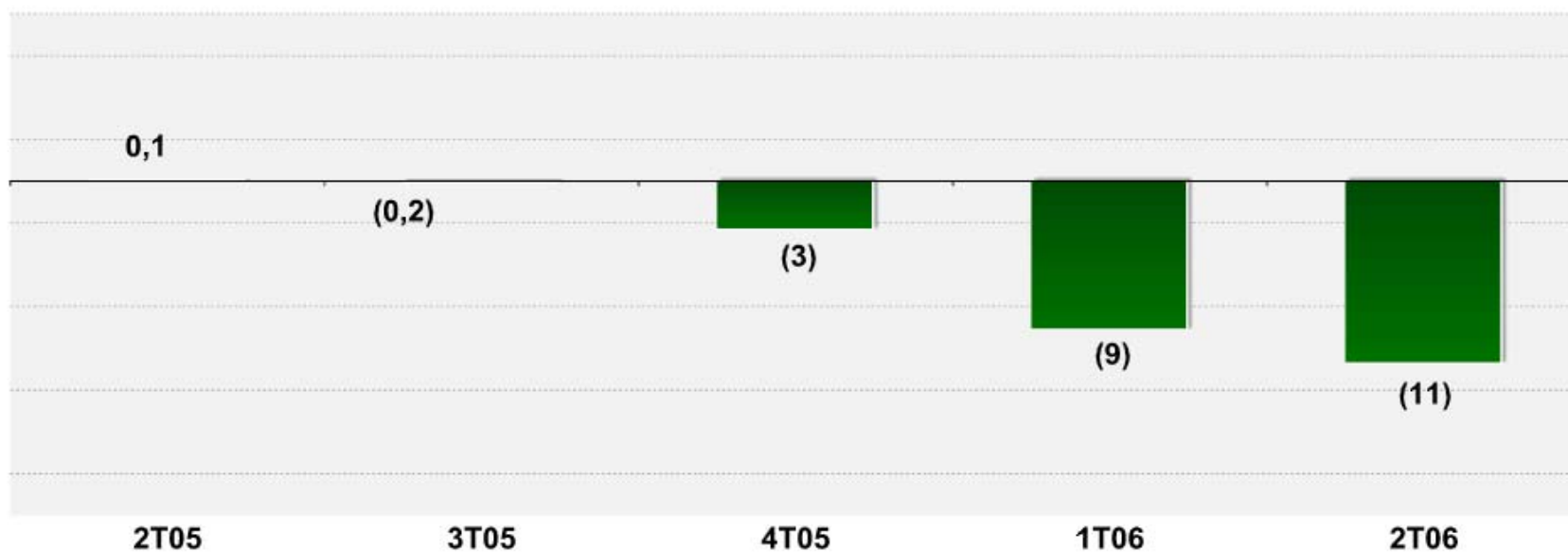
EBITDA (R\$ milhões)



- Controle das despesas de vendas e marketing mantiveram EBITDA em R\$20 milhões ou 24,0% da receita líquida de serviço.



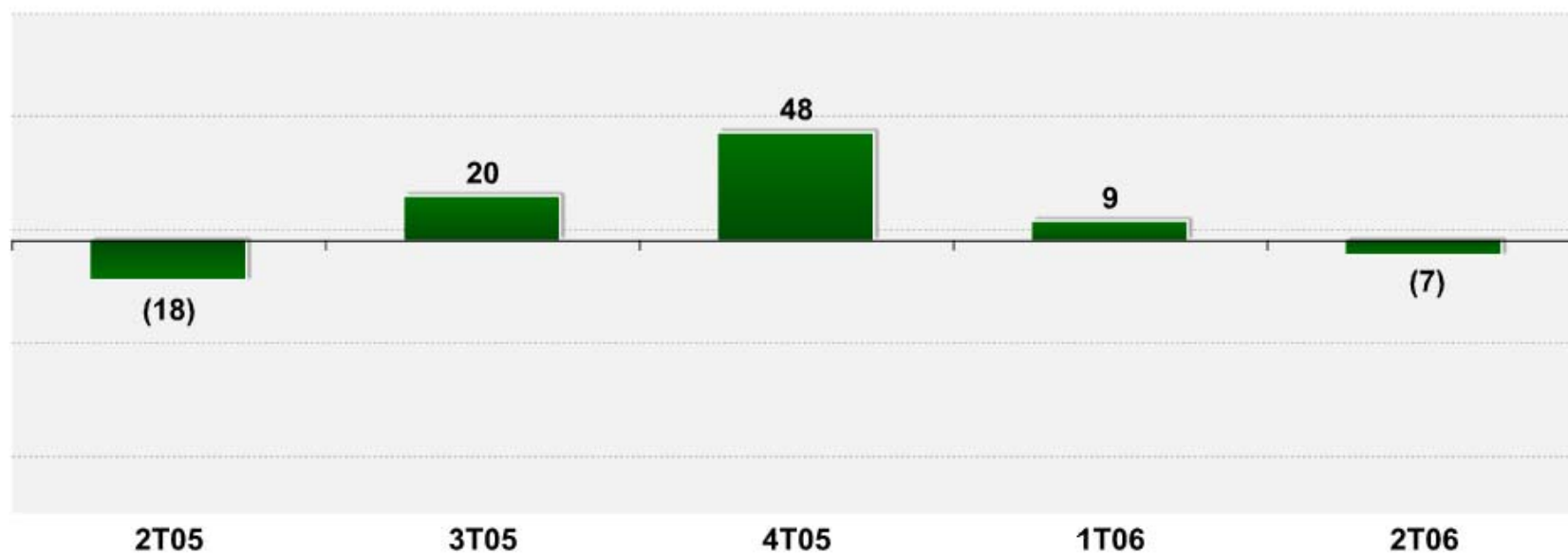
Resultado líquido (R\$ milhões)



- Prejuízo de R\$11 milhões no trimestre.



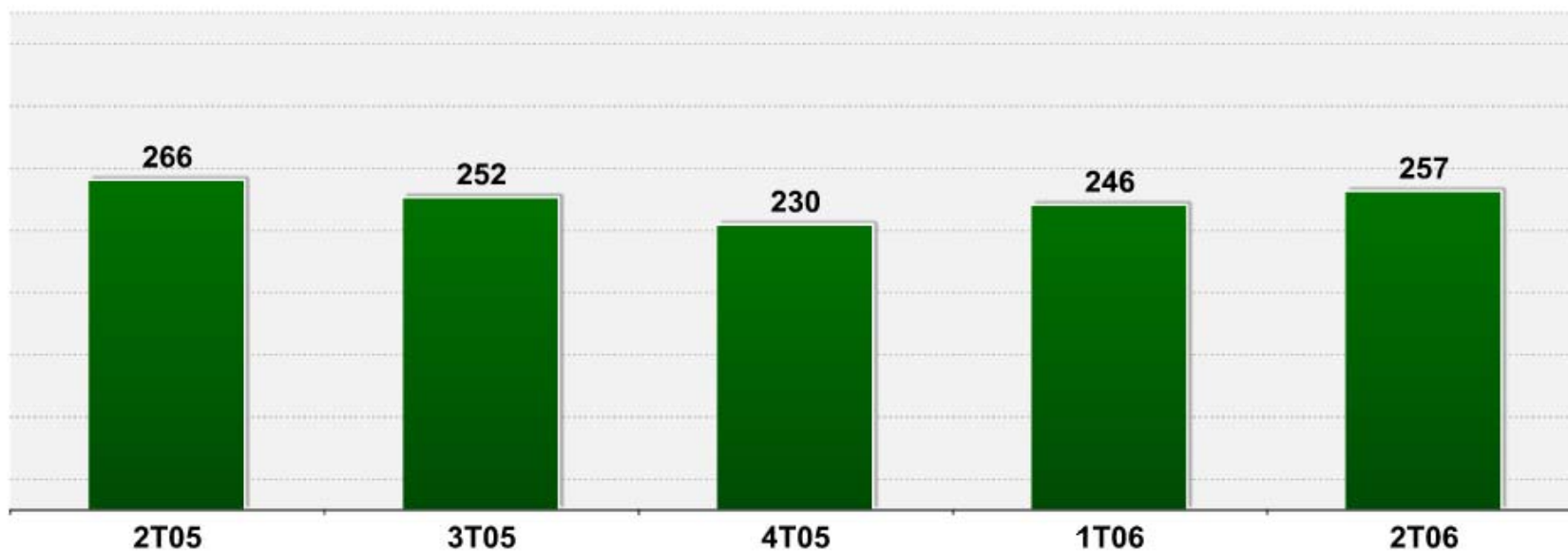
Fluxo de Caixa Livre (R\$ milhões)



- Fluxo de caixa livre negativo devido ao vencimento de contrato de hedge



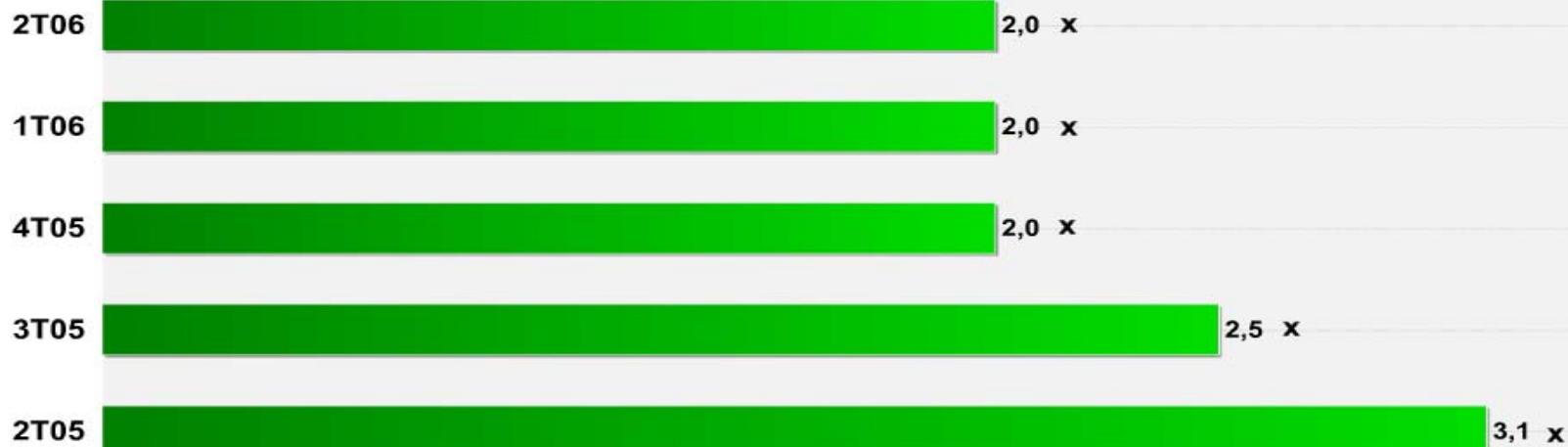
Dívida Líquida (R\$ milhões)



- Dívida líquida para R\$257 milhões.



Dívida Total / EBITDA



- Bom perfil de crédito.

Departamento de Relações com Investidores

Ricardo Sacramento / Marcelo P. Santana

Fones: 55-31-9933-3930

Fax: 55-31-9933-3930

E-mail: ri.ac.tc@telemigcelular.com.br

As Informações estarão disponíveis nos sites:

www.telemigcelular.com.br

www.amazoniacelular.com.br

Esta apresentação 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.