CSU

Divulgação de Resultados

3º Trimestre - 2014

São Paulo, 06 de novembro de 2014 - A CSU CardSystem S.A. (BM&FBOVESPA: CARD3), empresa líder no mercado brasileiro de prestação de serviços de alta tecnologia voltados ao consumo, relacionamento com clientes, processamento e transações eletrônicas anuncia os resultados do terceiro trimestre de 2014 (3T14). As informações financeiras são apresentadas em IFRS e em Reais (R$), exceto quando indicado o contrário, de acordo com os pronunciamentos emitidos pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis. As comparações referem-se ao 2T14 e ao 3T13.

CARD3 NOVO MERCADO BM&FBOVESPA

Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada IGC

Índice de Ações com Tag Along Diferenciado ITAG

Relações com Investidores

Ricardo Ribeiro Leite
Diretor Financeiro

Renata Oliva Battiferro
Diretora de Relações com Investidores

Antonio Donato
Gerente de Relações com Investidores

Tatiana Brandt
Analista de Relações com Investidores

Contato:
www.csu.com.br/ri
ri@csu.com.br
+55 (11) 2106-3700

Total de Ações: 41.800 mil
Free Float: 14.959 mil (35,8%)
Código na Bolsa: CARD3

Teleconferência de Resultados 3T14

Sexta-feira, 07 de novembro de 2014
11h00 (horário de Brasília) – Português

Tradução simultânea

Telefone:(11) 2188-0155 (Brasil)

Código de acesso: CSU

Webcast: www.csu.com.br/ri

LUCRO LÍQUIDO DE R$ 3,1 MILHÕES E AUMENTO DE 11,3% DA RECEITA BRUTA NO 3T14

Destaques do Período:

- **Receita bruta** atingiu R$ 111,3 milhões no 3T14:
  - Crescimento de 11,3% sobre o 3T13 e de 7,4% sobre 2T14.
  - Aumento da participação da CSU CardSystem sobre o faturamento total.
- **EBITDA** totalizou R$ 13,8 milhões no 3T14:
  - Expansão de 21,3% sobre o 3T13 e redução de 2,5% sobre o 2T14.
- **Lucro líquido** de R$ 3,1 milhões no 3T14:
  - 188,7% superior ao 3T13 e em linha com o 2T14.
- **OPTe+:**
  - Novos parceiros: Mobly, Dog Urbano, Ri Happy e PB Kids.
- **CSU ITS:**
  - Oportunidades identificadas no mercado e entre unidades de negócio da Companhia.
- **CSU Contact:**
  - Contratos celebrados com GVT, Bradesco Financiamentos e expansão da Net, que somam mais de 100 PA's.
- **CSU C360:**
  - Assinados os contratos com Banco do Nordeste e Sicredi.

Principais Indicadores (em milhares ou %)	3T14	2T14	3T13	% Variação vs. 2T14	% Variação vs. 3T13	9M14	9M13	% Variação
Destaques Operacionais								
Cartões Cadastrados	17.250	17.086	16.101	1,0%	7,1%			
Cartões Faturados	15.213	14.909	13.754	2,0%	10,6%			
Posições de Atendimento	2.322	2.149	2.509	8,1%	-7,5%			
Destaques Financeiros								
Receita Bruta	111.310	103.612	100.008	7,4%	11,3%	315.950	285.074	10,8%
Receita Líquida	102.509	95.480	92.451	7,4%	10,9%	291.267	263.264	10,6%
Margem Bruta	20,0%	21,2%	19,4%	-1,2 p.p.	0,6 p.p.	20,3%	16,1%	4,2 p.p.
EBIT	7.133	7.692	4.711	-7,3%	51,4%	19.588	5.327	267,7%
Margem EBIT	7,0%	8,1%	5,1%	-1,1 p.p.	1,9 p.p.	6,7%	2,0%	4,7 p.p.
EBITDA	13.776	14.134	11.356	-2,5%	21,3%	39.126	24.757	58,0%
Margem EBITDA	13,4%	14,8%	12,3%	-1,4 p.p.	1,2 p.p.	13,4%	9,5%	4,0 p.p.
Lucro Líquido	3.116	3.074	1.080	1,4%	188,6%	7.629	(1.870)	n.a.
Margem Líquida	3,0%	3,2%	1,2%	-0,2 p.p.	1,9 p.p.	2,6%	-0,7%	3,3 p.p.
Capex	8.885	11.133	11.278	-20,2%	-21,2%	24.667	26.849	-8,1%
Capex/Receita Líquida	8,7%	11,7%	12,2%	-3,0 p.p.	-3,5 p.p.	8,5%	10,2%	-1,7 p.p.
Dívida Líquida	71.528	67.808	63.803	5,5%	12,1%			
Dívida Líquida/EBITDA*	1,5x	1,5x	2,0x	-	0,5x			

*EBITDA dos últimos 12 meses

COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

Os resultados alcançados pela CSU neste terceiro trimestre de 2014 confirmam a assertividade da Companhia em crescer de forma sustentável, por meio de fontes de receitas diversificadas, e asseguram a redução dos riscos operacionais e a potencialização da sinergia entre as frentes de negócios.

O atual cenário macroeconômico reflete algumas incertezas com relação ao direcionamento da economia para os próximos anos. Por ser uma empresa completa no setor de tecnologia e estar estrategicamente posicionada no mercado de soluções para o processamento de meios eletrônicos de pagamento, terceirização de contact center e data center e relacionamento com clientes, acreditamos que a CSU poderá continuar se beneficiando com a tendência de terceirização das operações de diversas Companhias para empresas especializadas.

Os destaques deste período são consequência das novas conquistas comerciais em todas as áreas de negócios, contribuindo para a expansão dos resultados financeiros e da rentabilidade da Companhia.

O setor de meios eletrônicos de pagamento segue crescendo, conforme aumenta a substituição dos meios de pagamento por parte dos consumidores e a entrada de novos nichos de comércio e serviços no sistema de cartões. Na **CSU CardSystem** ampliamos a base de cartões faturados e cadastrados em 10,6% e 7,1%, respectivamente, ao longo dos últimos doze meses, através do crescimento orgânico da base de cartões.

Na **CSU Contact**, firmamos dois novos contratos neste trimestre e adicionaremos mais de 100 novas posições de atendimento no 4T14. Em um mercado que cresce comoditizado, procuramos nos diferenciar por meio do crescimento seletivo, com operações mais complexas, inclusive com a inserção de tecnologia em muitos dos contratos, garantindo uma rentabilidade superior em relação às operações tradicionais de *call center*. Continuamos envidando esforços para o aproveitamento total instalado da Companhia, otimizando assim a infraestrutura já existente em Barueri.

Já a **CSU MarketSystem,** unidade estabelecida como um dos principais vetores de expansão futura da Companhia, vem ampliando sua contribuição para o desempenho consolidado. Com a evolução e consolidação do mercado de *e-commerce* no Brasil, seguido pelo aumento da confiança do brasileiro em realizar suas compras por meio de lojas virtuais, continuamos trabalhando de maneira intensa para a maturação da nossa plataforma **OPTe+**. Nesse trimestre, seguimos focados na implantação dos fornecedores, buscando agregar à plataforma a maior diversidade de setores possível para, em seguida, aumentar o número de fornecedores em cada setor. Dessa maneira, o OPTe+ amplia as ofertas para sua plataforma, tornando-a cada vez mais atrativa, seja no modelo *loyalty* ou shopping corporativo. Acreditamos que esta unidade continuará crescendo à taxas superiores às do mercado de fidelidade brasileiro, atualmente em torno de 20% ao ano. A estratégia de competição de preços e variedade de produtos em uma mesma plataforma, associado ao maior engajamento

entre os consumidores e os programas de fidelidade, vem permitindo à CSU MarketSystem a ampliação do número de resgates de produtos e viagens, o que contribui diretamente para a expansão do faturamento dessa divisão de negócios, baseado no *rebate* (comissionamento sobre as vendas).

Outra importante iniciativa da Companhia é o **C360**, lançado há praticamente um ano, que tem permitido a realização de *cross selling* na nossa base de clientes e reafirma nossa capacidade em inovar e desenvolver soluções inéditas para preencher lacunas ainda não atendidas pelo mercado. Assinamos neste trimestre contrato com o Banco do Nordeste e Sicredi.

Por fim continuamos a identificar diversas oportunidades de *cross selling* entre todas as unidades de negócios da Companhia.

Como resultado de todas essas ações, registramos crescimento dos principais indicadores financeiros e garantimos margens em patamares superiores aos alcançados nos últimos 12 meses. A receita líquida expandiu 10,9% e contribuiu para a geração de caixa, medida pelo EBITDA, de R$ 13,8 milhões, 21,3% superior ao reportado no 3T13, sendo que o crescimento da base de cartões faturados e os resgates na plataforma OPTe+ foram os principais responsáveis por esta evolução. Apresentamos neste trimestre um lucro líquido de R$ 3,1 milhões, com crescimento de 1,4%, em relação ao trimestre anterior, e de 188,7%, em relação ao 3T13.

A estrutura de capital continuou fortalecida por meio de uma maior amortização de empréstimos e financiamentos, reduzindo em 9,8% a dívida bruta em relação ao 3T13, e mantendo a relação dívida líquida/EBITDA em 1,5x, em comparação ao 2T14.

Para finalizar, ressaltamos que os fundamentos para a expansão da geração operacional de caixa da Companhia têm norteado nossas atividades e já são possíveis de notar nos resultados apresentados ao longo do ano: (a) a capacidade instalada de processamento permite à CSU ampliar a base de cartões sem necessidade de investimento adicional; esta alavancagem operacional da CSU CardSystem favorece a imediata expansão de margens dado o crescimento da base de cartões; (b) a CSU Contact busca diluir despesas com a expansão de sua operação até o limite da capacidade da sede em Barueri, contribuindo para a melhora de margens da Companhia; e (c) o investimento feito nos novos negócios deverá contribuir para o crescimento da Companhia nos próximos períodos.

Agradecemos aos nossos colaboradores que têm contribuído para resultados cada vez mais robustos, e ao mercado que, gradualmente, tem sinalizado uma expectativa positiva em relação à Companhia.

Desempenho Operacional por Unidade de Negócio

Receita Bruta (R$ milhões)	3T14	2T14	3T13	% Variação vs. 2T14	% Variação vs. 3T13	9M14	9M13	% Variação
Receita Bruta	**111,3**	**103,6**	**100,0**	**7,4%**	**11,3%**	**316,0**	**285,1**	**10,8%**
1. CSU CardSystem	58,3	53,5	47,6	9,0%	22,5%	162,0	133,6	21,3%
1.1. Meios eletrônicos de pagamento	45,6	43,3	39,2	5,3%	16,4%	130,1	111,8	16,4%
1.2. Marketing, fidelidade e e-commerce	12,7	10,2	8,4	24,5%	50,7%	32,0	21,9	46,3%
2. CSU Contact	53,0	50,1	52,4	5,8%	1,1%	153,9	151,5	1,6%

- CSU CARDSYSTEM -

*A **CSU CardSystem** é a unidade da CSU responsável pelo processamento e administração dos meios eletrônicos de pagamento, e consolida os resultados da **CSU MarketSystem** (soluções de marketing direto e digital para programas de relacionamento) e da **CSU ITS** (terceirização de TI).*

▪ CSU CARDSYSTEM

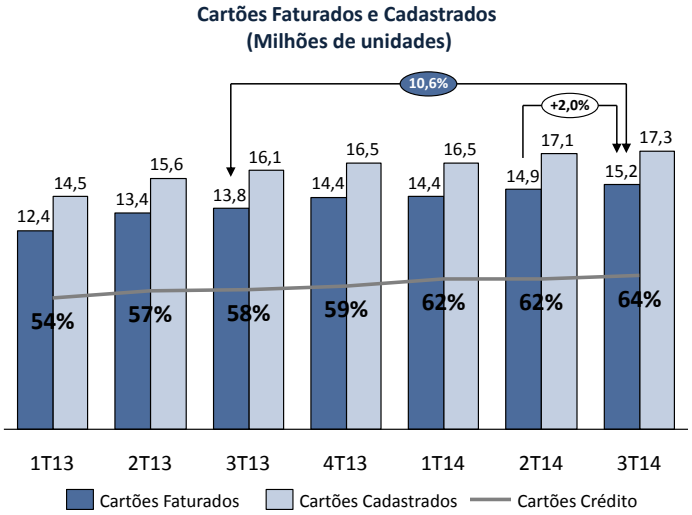
A unidade CSU CARDSYSTEM, oferece aos clientes o processamento de cartões de crédito, private labels *e cartões híbridos (cartões* private labels *com bandeira Visa ou MasterCard), além de serviços de processamentos aos adquirentes (CSU Acquirer).*

Desempenho Operacional

Desde o início de 2013, a CSU CardSystem tem apresentado, gradualmente, uma base de cartões crescente e mais rentável. A participação dos cartões de crédito - que possuem maior valor agregado - sobre o total de cartões tem evoluído consistentemente, representando 63,6% do total no final de setembro de 2014.

A evolução das bases de cartões cadastrados e faturados, deve-se ao crescimento orgânico oriundo de novas emissões e do aumento de contas ativas por parte dos emissores.

O total de cartões cadastrados atingiu 17,3 milhões de unidades no final de setembro de 2014, apresentando evolução de 7,1% nos últimos 12 meses e de 1,0% em relação ao 2T14. A base de cartões faturados alcançou 15,2 milhões de unidades e cresceu 10,6% sobre o final do 3T13 e 2,0% sobre ao do 2T14, contribuindo para o aumento do faturamento desta unidade de negócio.



O aumento da participação dos cartões de crédito em relação ao total de cartões também contribuiu para o aumento do faturamento desta unidade. Os cartões de crédito representaram 63,6% da base no 3T14, um aumento de 5,9 p.p. em relação ao 3T13 e 1,7 p.p. em relação ao trimestre anterior.

CSU CardSystem (em milhões)	3T14	2T14	3T13	% Variação vs.	
				2T14	3T13
Número de Cartões	**17,3**	**17,1**	**16,1**	1,0%	7,1%
Cartões de Crédito	11,0	10,6	9,3	3,8%	18,0%
Cartões Private Label e outros	6,3	6,5	6,8	-3,6%	-7,7%

Observando a base de cartões processados pela CSU em anos anteriores, recordamos que a Companhia é capaz de expandir significativamente sua base atual de cartões, sem a necessidade de investimento adicional.

O tombamento da base de cartões consignados do Banco BMG, conquistado em dezembro de 2013 e previsto anteriormente para ser concluído neste semestre, deve ocorrer no inicio de 2015, em função de ajustes necessários. Quando concluído, este tombamento deverá contribuir para o aumento da base de cartões e poderá refletir na expansão de margens, favorecido pela alavancagem operacional característica desse negócio.

No 3T14, os contratos com Tribanco e Banpará foram renovados, reafirmando com isso o alto nível de serviço prestado pela CSU no processamento de cartões.

Também contribuiu para a performance da unidade CSU CardSystem, a divisão responsável pelo processamento de adquirência, que apresentou crescimento de 109,0% no número de transações em relação ao do 3T13 e de 23,0% sobre ao 2T14.

▪ CSU MARKETSYSTEM

A CSU MarketSystem é a unidade provedora de soluções de loyalty e e-commerce, com mais de 15 anos de história. A unidade já implementou e gerenciou diversos programas de grande porte no mercado brasileiro.

Desempenho Operacional

A divisão CSU MarketSystem, no 3T14, ampliou a operação com a Porto Seguro e conquistou novos parceiros para a plataforma de fidelidade e shopping corporativo, OPTe+, que passou a contar com Mobly, Dog Urbano, Ri Happy e PB Kids dentro do seu e-marketplace, consolidando os maiores varejistas em um único ambiente. A estratégia na implantação dos fornecedores busca agregar à plataforma a maior diversidade de setores possível e, em seguida, aumentar o número de fornecedores em cada setor. Dessa maneira, o OPTe+ traz mais ofertas para sua plataforma tornando-a cada vez mais atrativa, seja no modelo *loyalty* ou shopping corporativo.

A estratégia de competição de preços e variedade de produtos em uma mesma plataforma (OPTe+), associado ao maior engajamento entre os consumidores e os programas de fidelidade, permitiu a CSU MarketSystem a ampliação do número de acessos e resgates de produtos e viagens, o que contribuiu para a expansão do faturamento dessa divisão de negócios.

Com relação ao Shopping Corporativo Vivo Compras, implantado em julho, a Companhia tem acompanhado o comportamento da base potencial de 50 milhões de consumidores, através da comunicação focada em uma pequena amostra. Ainda em fase piloto, o que é esperado por uma *start up*, a média diária de acessos a plataforma teve crescimento entre os meses de julho e setembro. Adicionalmente a Vivo tem favorecido esta parceria com ações de *endomarketing*, comunicando para mais de 20 mil funcionários as vantagens do Vivo Compras e concedendo espaço para a exploração das propriedades digitais da marca em seu *website* institucional.

A receita proveniente da plataforma OPTe+ decorre do setup de implantação da plataforma e do comissionamento sobre as vendas (*rebate*). São mais de 600 mil produtos dos mais diversos departamentos, passagens aéreas, viagens e pacotes turísticos, apresentando preços competitivos e a variedade de produtos disponíveis no OPTe+.

Para saber mais e conhecer as vantagens do Vivo Compras basta acessar o website *http://vivo.optemais.com.br/*.

Em julho de 2014, a Pernambucanas contratou o OPTe+ e estabeleceu com a CSU um cronograma que prevê a conclusão da primeira fase - implantação da plataforma na modalidade *loyalty*, para o início de 2015.

- **CSU ITS**

A CSU.ITS é a unidade que oferece os serviços de hosting gerenciado, colocation, cloud computing corporativo e serviços consultivos e alavanca os mais de 20 anos de experiência da CSU na gestão de data center. Esta unidade inciou suas operações em dezembro de 2013

Desempenho Operacional

A unidade CSU ITS, iniciou no 3T14 o Plano 100. O objetivo principal da iniciativa foi realizar o mapeamento do mercado de TI, a prospecção comercial e apresentar a nova unidade de negócios da CSU, uma das poucas companhias no Brasil que atendem aos requisitos da certificação Tier III, selo emitido pelo *Uptime Institute Professional Services* que garante altíssima qualidade e disponibilidade dos serviços prestados.

Recentemente, a CSU ITS anunciou sua participação no Gartner Symposium IT^{XOP}, o mais importante encontro de CIOs (*Chief Information Officer*) e executivos de TI de nível sênior do Brasil. A fim de se consolidar no mercado de terceirização de TI, a CSU ITS esteve presente no evento para apresentar suas soluções e diferenciais para o mercado.

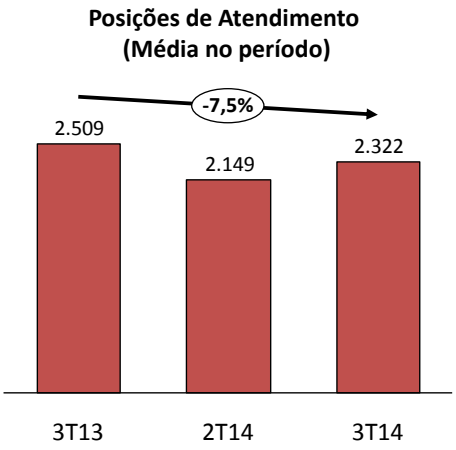
- CSU CONTACT -

A CSU Contact é a unidade da CSU especializada na prestação de serviços de teleatendimento, help desk, cobrança, back office, televendas e relacionamento com o cliente, sejam através de posições de trabalho ou canais digitais.

Desempenho Operacional

A CSU Contact encerrou o 3T14 com 2.322 Posições de Atendimento (PA's) médias faturadas, crescimento de 8,1% comparado ao 2T14, explicado pelo ajuste necessário na quantidade de PA's devido à sazonalidade dos negócios dos clientes contratados, e pelos contratos firmados no 2T14 (Natura, Etna e Europ Assistance), cujas posições foram implantadas neste trimestre. Quando comparado ao 3T13, a redução no número de PA's em 7,5% segue a estratégia da Companhia em priorizar operações mais complexas e com margens superiores.

Adicionalmente, a estratégia da CSU Contact é crescer com rentabilidade e expandir suas operações até a capacidade total da sede da Companhia (em Barueri), diluindo as despesas fixas e contribuindo para a rentabilidade da Companhia.



No 3T14, a CSU Contact conquistou contratos com as empresas GVT e Bradesco Financiamentos, além da expansão na Net, para a implantação de mais de 100 posições de atendimentos no 4T14.

- NOVOS PRODUTOS | C360 -

O C360 é a plataforma para relacionamento e abordagem de clientes e prospects. Une modelagem estatística e segmentação de base de dados, automatização do gerenciamento de campanhas e acionamento multicanal de forma integrada, visando melhor desempenho e maior eficiência em gestão de campanhas através de processos automatizados. O desenvolvimento do C360 foi concluído no final de 2013.

Desempenho Operacional

No 3T14, foram assinados dois contratos: com o Banco do Nordeste para auxiliar a venda de cartões e com o Sicredi para aumentar a ativação dos cartões; a implantação destas operações deve ocorrer no 4T14. O projeto piloto com o Banco do Brasil foi mantido ao longo deste trimestre.

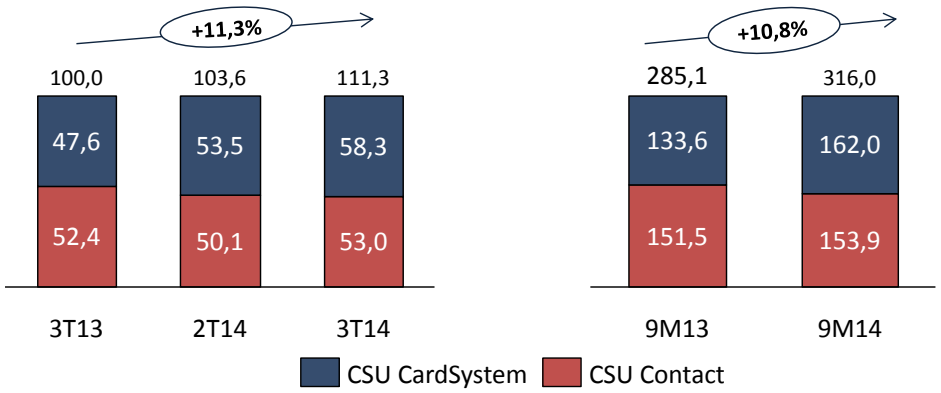
Desempenho Financeiro por Unidade de Negócio

Principais Indicadores (em milhares ou %)	3T14	2T14	3T13	% Variação vs. 2T14	% Variação vs. 3T13	9M14	9M13	% Variação
Cartões Cadastrados	**17.250**	**17.086**	**16.101**	**1,0%**	**7,1%**			
Cartões Faturados	**15.213**	**14.909**	**13.754**	**2,0%**	**10,6%**			
Posições de Atendimento	**2.322**	**2.149**	**2.509**	**8,1%**	**-7,5%**			
Receita Bruta	**111.310**	**103.612**	**100.008**	**7,4%**	**11,3%**	**315.950**	**285.074**	**10,8%**
CSU CardSystem	58.311	53.514	47.610	9,0%	22,5%	162.025	133.609	21,3%
CSU Contact	52.999	50.098	52.398	5,8%	1,1%	153.925	151.465	1,6%
Receita Líquida	**102.509**	**95.480**	**92.451**	**7,4%**	**10,9%**	**291.267**	**263.264**	**10,6%**
CSU CardSystem	53.356	49.061	43.853	8,8%	21,7%	148.593	122.679	21,1%
CSU Contact	49.153	46.419	48.598	5,9%	1,1%	142.674	140.585	1,5%
Margem Bruta	**20,0%**	**21,2%**	**19,4%**	**-1,2 p.p.**	**0,6 p.p.**	**20,3%**	**16,1%**	**4,2 p.p.**
CSU CardSystem	27,3%	27,7%	25,1%	-0,4 p.p.	2,2 p.p.	27,2%	20,7%	6,5 p.p.
CSU Contact	12,2%	14,4%	14,3%	-2,2 p.p.	-2,1 p.p.	13,1%	12,1%	1,0 p.p.
EBITDA	**13.776**	**14.134**	**11.356**	**-2,5%**	**21,3%**	**39.126**	**24.757**	**58,0%**
CSU CardSystem	12.073	11.179	8.684	8,0%	39,0%	33.059	19.487	69,6%
CSU Contact	1.703	2.955	2.672	-42,4%	-36,3%	6.067	5.270	15,1%
Margem EBITDA	**13,4%**	**14,8%**	**12,3%**	**-1,4 p.p.**	**1,2 p.p.**	**13,4%**	**9,4%**	**4,0 p.p.**
CSU CardSystem	22,6%	22,8%	19,8%	-0,2 p.p.	2,8 p.p.	22,2%	15,9%	6,4 p.p.
CSU Contact	3,5%	6,4%	5,5%	-2,9 p.p.	-2,0 p.p.	4,3%	3,7%	0,5 p.p.
Lucro Líquido	**3.116**	**3.074**	**1.080**	**1,4%**	**188,6%**	**7.629**	**(1.870)**	**n.a.**
Margem Líquida	**3,0%**	**3,2%**	**1,2%**	**-0,2 p.p.**	**1,8 p.p.**	**2,6%**	**-0,7%**	**3,3 p.p.**

Receita Bruta

A receita bruta atingiu R$ 111,3 milhões no 3T14, crescimento de 11,3% quando comparado ao 3T13 e de 7,4% sobre o 2T14. O aumento do faturamento está atrelado ao fortalecimento operacional das divisões de negócios consolidadas na unidade CSU CardSystem, que passou a representar 52% da receita bruta no 3T14, contra 48% em igual período do ano passado.

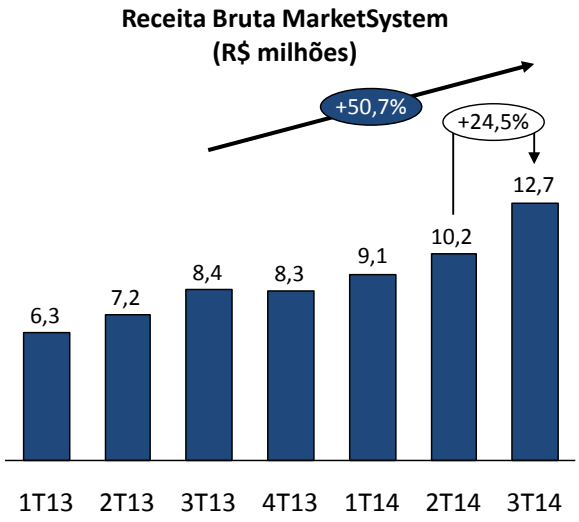
Receita Bruta (R$ milhões)



- **CSU CardSystem:** Registrou aumento da receita bruta de 22,5% (Y-o-Y) e de 9,0% na comparação com o trimestre anterior, totalizando R$ 58,3 milhões no 3T14.

Tais variações refletem tanto o aumento de cartões faturados de 10,6% e 2,0%, respectivamente em comparação com o 3T13 e 2T14, como da maior participação dos cartões de crédito, aliado ao faturamento da divisão **CSU MarketSystem**, que apresentou crescimento de 50,7% frente ao 3T13, com evolução de R$ 8,4 milhões para R$ 12,7 milhões no 3T14. Em relação ao trimestre imediatamente anterior, o faturamento da divisão foi 24,5% superior.

A CSU MarketSystem atua com soluções de marketing para programas de relacionamento há mais de 15 anos, e desde o início de 2013, quando a plataforma OPTe+ foi lançada, o número de resgates de produtos, viagens, pacotes turísticos e passagens aéreas, e consequentemente, o faturamento da MarketSystem, vem crescendo de forma consistente, conforme demonstra o gráfico a seguir:



- **CSU Contact:** A receita bruta da CSU Contact atingiu R$ 53,0 milhões no 3T14, ligeiramente acima da receita reportada no 3T13, em decorrência de operações com margens superiores mesmo com a redução de 7,5% na média de PA´s faturadas. Já em relação ao resultado do 2T14, o crescimento de 5,8% na receita bruta é justificado pelo aumento do volume de cobrança das operações de diversos clientes, além das PA's contratadas no trimestre anterior que já passaram a contribuir para o faturamento.

Custos

O custo total da Companhia no 3T14 foi de R$ 82,0 milhões, aumento de 9,0% em relação ao 2T14 e de 10,0% nos últimos 12 meses, impactado principalmente pela unidade CSU CardSystem.

Segue abaixo a análise de custos por Unidades de Negócios.

- **CSU CardSystem:** O custo total da unidade foi de R$ 38,8 milhões, expansão de 9,3% sobre 2T14 e de 18,1% sobre o 3T13, resultado do aumento das emissões de cartões e postagens de faturas, que impulsionaram o custo com expedição. Na divisão CSU MarketSystem, houve aumento do número de resgates de produtos durante o 3T14, impulsionando os custos com produtos entregues.

CSU CardSystem (R$ mil)	3T14	2T14	3T13	% Variação vs. 2T14	% Variação vs. 3T13
Receita Bruta	**58.311**	**53.514**	**47.610**	**9,0%**	**22,5%**
Deduções da Receita (-)	4.955	4.453	3.757	11,3%	31,9%
Receita Líquida	**53.356**	**49.061**	**43.853**	**8,8%**	**21,7%**
Custos (-)	38.804	35.493	32.843	9,3%	18,1%
Mão-de-Obra	9.857	9.111	8.711	8,2%	13,2%
Expedição	9.357	8.646	7.870	8,2%	18,9%
Comunicação	1.028	1.057	915	-2,7%	12,3%
Depreciação/Amortização	4.495	4.342	4.260	3,5%	5,5%
Prédios	1.657	1.660	1.425	-0,2%	16,2%
Custos dos Prêmios Entregues	7.546	5.881	4.654	28,3%	62,2%
Outros	4.865	4.797	5.008	1,4%	-2,9%
Lucro Bruto	**14.552**	**13.568**	**11.010**	**7,3%**	**32,2%**
Margem Bruta	27,3%	27,7%	25,1%	-0,4 p.p.	2,2 p.p.

- **CSU Contact:** Os custos da CSU Contact totalizaram R$ 43,2 milhões no trimestre, um aumento de 8,6% sobre o 2T14 e de 3,6% sobre o 3T13. Tais variações estão atreladas ao crescimento de operações de clientes da unidade CSU Contact e às PA´s implantadas nos últimos meses, que impactaram, principalmente, o dispêndio com mão de obra, treinamento e com aluguel de *software* e equipamentos.

Visando a manutenção do equilíbrio econômico, quase a totalidade dos contratos vigentes da CSU Contact encontram-se atrelados à variação dos custos, reajustando o valor dos contratos por um índice composto pelo percentual fixado no acordo coletivo de salário e pela inflação do período.

CSU Contact (R$ mil)	3T14	2T14	3T13	% Variação vs. 2T14	% Variação vs. 3T13
Receita Bruta	**52.999**	**50.098**	**52.398**	**5,8%**	**1,1%**
Deduções da Receita (-)	3.846	3.679	3.800	4,5%	1,2%
Receita Líquida	**49.153**	**46.419**	**48.598**	**5,9%**	**1,1%**
Custos (-)	43.167	39.731	41.661	8,6%	3,6%
Mão-de-Obra	31.695	28.954	31.154	9,5%	1,7%
Comunicação	912	999	737	-8,7%	23,8%
Depreciação/Amortização	1.790	1.669	2.030	7,3%	-11,8%
Prédios	6.429	6.202	5.545	3,7%	16,0%
Outros	2.340	1.906	2.196	22,8%	6,6%
Lucro Bruto	**5.986**	**6.688**	**6.936**	**-10,5%**	**-13,7%**
Margem Bruta	**12,2%**	**14,4%**	**14,3%**	-2,2 p.p.	-2,1 p.p.

Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram R$ 13,7 milhões no 3T14, mantendo-se estáveis ao longo dos últimos 12 meses. Em relação ao 2T14, houve crescimento de 10,1%, decorrente da reversão do patrocínio com o Santos Futebol Clube, cujo contrato foi rescindido durante o 2T14.

EBITDA

A Companhia apresentou um EBITDA de R$ 13,8 milhões no 3T14, crescimento de 21,3% sobre o 3T13 e 2,5% inferior ao reportado no 2T14. A margem EBITDA atingiu 13,4% no 3T14, 1,1 p.p. superior ao 3T13 e 1,4 p.p. inferior ao 2T14.

- **CSU CardSystem:** O EBITDA da unidade de negócio CSU CardSystem cresceu 39,0% nos últimos 12 meses e 8,0% no trimestre, totalizando R$ 12,1 milhões no 3T14. A margem EBITDA do trimestre foi de 22,6%, similar ao 2T14 e 2,8 p.p. superior à margem do 3T13. A maior receita e a gestão de custos e despesas permitu tanto o aumento do EBITDA quanto a manutenção das margens. Analisando os dados de 9 meses da CSU CardSystem, o ganho na margem EBITDA foi de 6,4 p.p. com relação aos 9M13. Cabe destacar que o EBITDA da CSU CardSystem representou 87,6% de participação sobre o EBITDA total da Companhia.

- **CSU Contact:** O EBITDA da unidade CSU Contact no 3T14 apresentou redução de 42,4% e de 36,3% em relação ao 2T14 e ao 3T13, respectivamente, totalizando R$ 1,7 milhão. A margem EBITDA foi de 3,5%, no 3T14, 2,9 p.p. inferior à margem do 2T14 e 2,0 p.p. inferior ao 3T13. Analisando o EBITDA acumulado em 9 meses a CSU Contact entregou crescimento de 11,2%, encerrando o trimestre em R$ 6,1 milhões. O impacto verificado no EBITDA e margem EBITDA é fruto de um maior custo com a implantação das PA's contratadas no 3T14. Uma vez implantadas, essas PA's começarão a contribuir para o faturamento dos próximos trimestres e para a diluição de custos fixos com as instalações da unidade.

A tabela a seguir mostra a reconciliação do EBITDA:

Reconciliação EBITDA (R$ mil)	3T14	2T14	3T13	% Variação vs. 2T14	% Variação vs. 3T13	9M14	9M13	% Variação
Lucro Líquido	**3.116**	**3.074**	**1.080**	**1,4%**	**188,6%**	**7.629**	**(1.870)**	**n.a.**
(+) Imposto de Renda e CSLL	1.554	1.577	924	n.a.	68,2%	(3.188)	(188)	1595,7%
(+) Resultado Financeiro Líquido	2.463	3.040	2.707	-19,0%	-9,0%	8.771	7.007	25,2%
(+) Depreciação/Amortização	6.642	6.443	6.645	3,1%	0,0%	19.538	19.430	0,6%
(+) Projeto de Reestruturação	-	-	-	-	-	-	187	-100,0%
EBITDA	**13.776**	**14.134**	**11.356**	**-2,5%**	**21,3%**	**39.126**	**24.757**	**58,0%**
Margem EBITDA	13,4%	14,8%	12,3%	-1,4 p.p.	1,1 p.p.	13,4%	9,4%	3,9 p.p.

Nota: O EBITDA (lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização) é uma informação não contábil, adicional às informações trimestrais revisadas da Companhia, calculado conforme a instrução CVM 527.

Resultado Líquido

A CSU encerrou o 3T14 com **lucro líquido de R$ 3,1 milhões**, um crescimento de 188,5% contra o 3T13 e manteve o patamar alcançado no 2T14. A margem líquida apresentada no 3T14 foi de 3,0%, similar à margem reportada no 2T14, e 1,8 p.p. acima da margem líquida do 3T13.

Investimentos

Foram investidos R$ 8,9 milhões no 3T14, montante 20,2% inferior ao realizado no 2T14, quando ocorreu o início da implantação das novas PA's contratadas e 21,2% inferior ao 3T13, período em que a Companhia conquistou a Certificação Tier III para o seu *data center*. Os investimentos do período foram destinados: (i) ao *software* utilizado para o processamento de cartões (CSU CardSystem); (ii) às implantações das Posições de Atendimento contratadas no 2T14 (CSU Contact); e, (iii) à implantação de um novo contrato no *data center* da Companhia (CSU ITS).

Investimentos (R$ milhões)	3T14	2T14	3T13	% Variação vs. 2T14	% Variação vs. 3T13	9M14	9M13	% Variação
CSU CardSystem	5.388	6.508	5.515	-17,2%	-2,3%	15.441	16.643	-7,2%
CSU ITS	309	614	4.974	-49,7%	-93,8%	1.323	5.419	-75,6%
CSU Contact	3.188	4.011	789	-20,5%	304,3%	7.903	4.787	65,1%
Capex	**8.885**	**11.133**	**11.278**	**-20,2%**	**-21,2%**	**24.667**	**26.849**	-8,1%

O Conselho de Administração da Companhia aprovou em Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária, realizada em abril de 2014, investimentos no valor de R$ 55,6 milhões para o ano de 2014. No acumulado dos nove meses de 2014, foram efetivados R$ 24,7 milhões.

Fluxo de Caixa

A geração operacional de caixa, medida pelo EBITDA, foi de R$ 13,8 milhões neste trimestre, crescimento de 21,3% em comparação ao 3T13 e estável em comparação ao 2T14. O crescimento da base de cartões faturados e resgates na plataforma OPTe+ foram os responsáveis por esta evolução. Nesse trimestre, observamos a diminuição da posição de caixa no 3T14 devido ao atraso pontual no pagamento de algumas faturas, a ser revertido já no 4T14. Como consequência notamos o aumento da dívida líquida no período, situação igualmente pontual.

Endividamento

A CSU encerrou o trimestre com endividamento bruto de R$ 80,7 milhões, 2,2% inferior ao do final do 2T14, e dívida líquida de R$ 71,5 milhões, 5,5% superior. Conforme já mencionado, a menor posição de caixa em setembro de 2014 foi devido ao atraso no

pagamento de algumas faturas, que elevaram o contas a receber em R$7,9 milhões no trimestre, movimento a ser revertido no 4T14.

A relação dívida líquida/EBITDA segue no mesmo patamar alcançado no 2T14, de 1,5x.

As operações estão indexadas ao CDI, com *spread* entre 1,78% a 3,04% a.a., com vencimento final dos contratos de empréstimo até janeiro de 2018. Para os contratos de arrendamento mercantil a liquidação é estimada até setembro de 2019. A CSU não possui dívidas em moeda estrangeira e não se utiliza de instrumentos derivativos. O caixa segue aplicado em Certificados de Depósito Bancários (CDBs) compromissadas emitidas por bancos de primeira linha.

Endividamento (R$ milhões)	3T14	2T14	3T13	% Variação vs. 2T14	% Variação vs. 3T13
Curto prazo	**29,1**	**27,0**	**20,0**	**7,6%**	**45,4%**
Empréstimos e Financiamentos	20,0	16,7	10,0	19,8%	100,0%
Leasing	9,1	10,3	10,0	-12,3%	-9,3%
Longo prazo	**51,6**	**55,5**	**69,5**	**-7,0%**	**-25,7%**
Empréstimos e Financiamentos	37,4	42,8	56,1	-12,6%	-33,4%
Leasing	14,2	12,7	13,3	11,8%	6,7%
Dívida Bruta	**80,7**	**82,6**	**89,5**	**-2,2%**	**-9,8%**
(-) Caixa e equivalentes de caixa	9,2	14,8	25,7	-37,7%	-64,2%
Dívida Líquida	**71,5**	**67,8**	**63,8**	**5,5%**	**12,1%**
Dívida Líquida/EBITDA (x)	**1,5**	**1,5**	**2,0**	**-**	**-0,5x**

* considera EBITDA dos últimos 12 meses.

Mercado de Capitais e Governança Corporativa

Aprimorar as práticas de Governança Corporativa é um dos objetivos do Conselho de Administração da Companhia, que entende que o relacionamento mais transparente com os seus diferentes públicos contribui positivamente para melhorar, não apenas a imagem da CSU, mas especialmente o seu desempenho.

A tabela abaixo mostra a composição atual do Conselho de Administração da CSU:

Membro	Cargo
Antônio Kandir	Presidente do Conselho
Marcos Ribeiro Leite	Conselheiro e Acionista Controlador
Antonio Fadiga	Conselheiro independente
Rubens Barbosa	Conselheiro independente
Susana Hanna Stiphan Jabra	Conselheiro independente

Relações com Investidores

Ao longo do 3º trimestre de 2014, foram intensificados os contatos com investidores e visitas à sede da Companhia em Barueri, onde está alocado todo o ciclo operacional das unidades de negócios da CSU. O objetivo é, cada vez mais, facilitar o acesso do Mercado de Capitais à informações detalhadas, não apenas sobre as demonstrações financeiras da CSU, mas ao entendimento de toda a sua cadeia de valor e à sinergia existente entre as divisões de negócios.

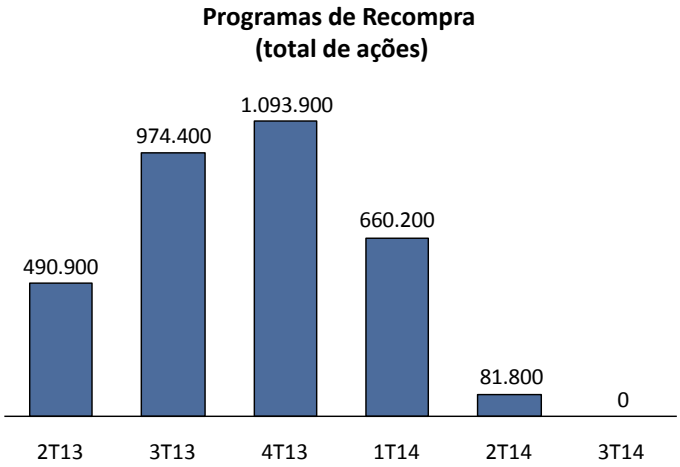
Em outubro/2014, a CSU lançou os novos sites de RI e Institucional de maneira responsiva, garantindo compatibilidade com todos os dispositivos de acesso à internet. Além de aperfeiçoar um dos principais canais de comunicação e ampliar as informações disponibilizadas ao mercado, o lançamento do novo site de RI e do Portal Institucional reafirma o compromisso da Companhia com a inovação. Conheça os novos websites acessando: www.csu.com.br e www.csu.com.br/ri.

Programa de Recompra de Ações

Em março deste ano, a Companhia aprovou um Programa de Recompra de Ações para aquisição de até 1 milhão de ações de sua própria emissão. O prazo máximo para a realização da operação autorizada é de 365 dias, de 17 de março de 2014 até 17 de março de 2015, inclusive.

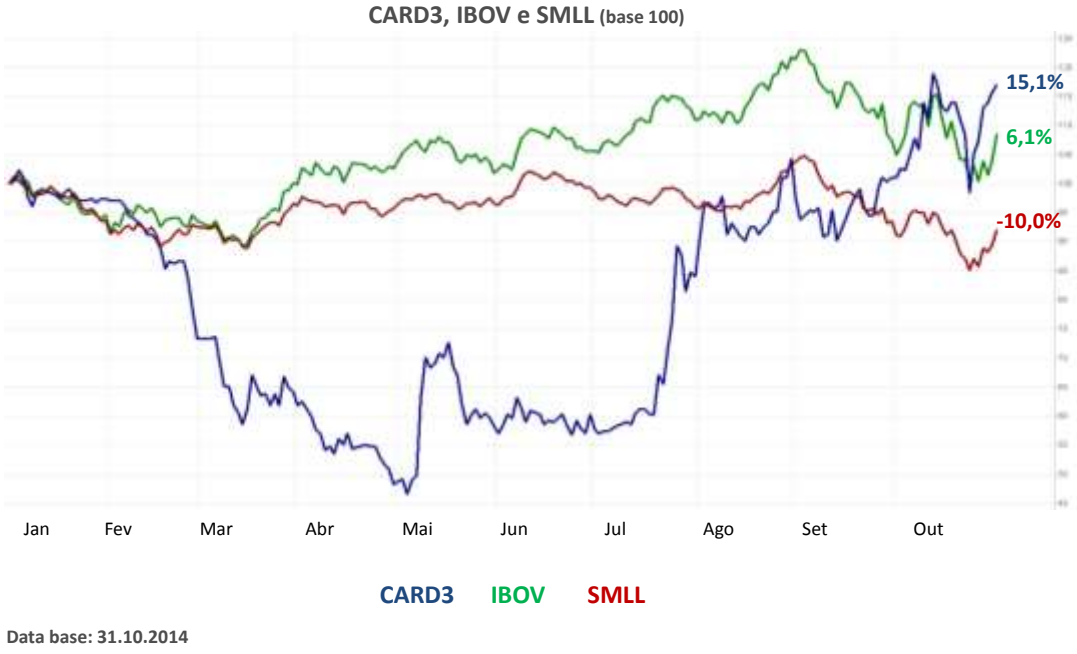
O programa de recompra tem por objetivo maximizar a geração de valor para os acionistas e prevê a permanência em tesouraria para posterior alienação ou cancelamento, sem redução do Capital Social.

A fim de favorecer sua liquidez no mercado, desde junho a CSU não faz uso do Programa de Recompras.



Desempenho das ações CARD3

Em 31 de outubro de 2014, as ações ordinárias da CSU (CARD3) eram cotadas a R$ 3,59 por ação, valorização de 15,1% desde o início do ano, enquanto o Ibovespa valorizou 6,1% no mesmo período. Como referência, apesar das ações da CSU não fazerem parte do Índice Small Cap, este apresentou queda de 10,0% no mesmo período.



Data base: 31.10.2014

Demonstração do Resultado (Reais Mil)								
Descrição da Conta	3T14	2T14	3T13	3T14 vs 2T14	3T14 vs 3T13	9M14	9M13	9M14 vs 9M13
Receita Bruta	**111.310**	**103.612**	**100.008**	**7,4%**	**11,3%**	**315.950**	**285.074**	**10,8%**
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	**102.509**	**95.480**	**92.451**	**7,4%**	**10,9%**	**291.267**	**263.264**	**10,6%**
Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	**(81.971)**	**(75.224)**	**(74.504)**	**9,0%**	**10,0%**	**(232.180)**	**(220.902)**	**5,1%**
Resultado Bruto	**20.538**	**20.256**	**17.947**	**1,4%**	**14,4%**	**59.087**	**42.362**	**39,5%**
Despesas/Receitas Operacionais	**(13.405)**	**(12.564)**	**(13.236)**	**6,7%**	**1,3%**	**(39.499)**	**(37.035)**	**6,7%**
Despesas com Vendas	84	458	(842)	-81,7%	-	(1.600)	(2.303)	-30,5%
Despesas Gerais e Administrativas	(13.807)	(12.920)	(12.127)	6,9%	13,9%	(38.281)	(34.797)	10,0%
Outros Resultados Operacionais	318	(102)	(267)	-	-	(102)	-	-
Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	**7.133**	**7.692**	**4.711**	**-7,3%**	**51,4%**	**19.588**	**5.327**	**267,7%**
Resultado Financeiro	**(2.463)**	**(3.041)**	**(2.707)**	**-19,0%**	**-9,0%**	**(8.771)**	**(7.008)**	**25,2%**
Receitas Financeiras	1.472	1.111	977	32,5%	50,7%	3.616	3.209	12,7%
Despesas Financeiras	(3.935)	(4.152)	(3.684)	-5,2%	6,8%	(12.387)	(10.217)	21,2%
Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	**4.670**	**4.651**	**2.004**	**0,4%**	**133,0%**	**10.817**	**(1.681)**	**n.a.**
Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	**(1.554)**	**(1.577)**	**(924)**	**-**	**68,2%**	**(3.188)**	**(189)**	**1586,8%**
Corrente	(1.226)	(1.236)	-	-	-	(2.588)	-	**n.a.**
Diferido	(328)	(341)	(924)	-3,8%	-64,5%	(600)	(189)	217,5%
Resultado Líquido das Operações Continuadas	**3.116**	**3.074**	**1.080**	**1,4%**	**188,5%**	**7.629**	**(1.870)**	**n.a.**
Lucro do Período	**3.116**	**3.074**	**1.080**	**1,4%**	**188,5%**	**7.629**	**(1.870)**	**n.a.**

Balanço Patrimonial - (Reais Mil)					
ATIVO	30/09/2014	30/06/2014	30/09/2014 vs 30/06/2014	31/12/2013	30/09/2014 vs 31/12/2013
Ativo Total	**354.456**	**348.912**	**1,6%**	**346.355**	**2,3%**
Ativo Circulante	**74.032**	**71.376**	**3,7%**	**73.594**	**0,6%**
Caixa e Equivalente de Caixa	9.202	14.757	-37,6%	13.332	-31,0%
Aplicações Financeiras	1.176	1.145	2,7%	-	-
Contas a Receber	47.336	39.433	20,0%	43.351	9,2%
Estoques	2.310	2.353	-1,8%	3.093	-25,3%
Tributos a Recuperar	11.362	11.314	0,4%	10.709	6,1%
Outros Ativos Circulantes	2.646	2.374	11,5%	3.109	-14,9%
Ativo Não Circulante	**280.424**	**277.536**	**1,0%**	**272.761**	**2,8%**
Ativo Realizável a Longo Prazo	**84.171**	**83.349**	**1,0%**	**81.075**	**3,8%**
Contas a Receber	-	-	-	220	-
Tributos Diferido	7.287	7.616	-4,3%	7.887	-7,6%
Depósitos Judiciais	75.658	74.491	1,6%	71.757	5,4%
Outros	1.226	1.242	-1,3%	1.211	1,2%
Imobilizado	**40.981**	**39.798**	**3,0%**	**39.397**	**4,0%**
Intangível	**155.272**	**154.389**	**0,6%**	**152.289**	**2,0%**

Balanço Patrimonial Passivo (Reais Mil)					
PASSIVO E P. L.	30/09/2014	30/06/2014	30/09/2014 vs 30/06/2014	31/12/2013	30/09/2014 vs 31/12/2013
Passivo Total	**354.456**	**348.912**	**1,6%**	**346.355**	**2,3%**
Passivo Circulante	**85.217**	**80.225**	**6,2%**	**71.973**	**18,4%**
Obrigações Sociais e Trabalhistas	33.192	29.522	12,4%	26.612	24,7%
Fornecedores	19.170	17.840	7,5%	15.734	21,8%
Programa de Recuperação Fiscal (REFIS)	490	1.923	-74,5%	4.643	-89,4%
Outros impostos a pagar	2.160	2.047	5,5%	2.066	4,5%
Empréstimos e Financiamentos	20.042	16.729	19,8%	11.587	73,0%
Financiamento por Arrendamento Financeiro	9.053	10.321	-12,3%	9.841	-8,0%
Outras Obrigações	1.110	1.843	-39,8%	1.490	-25,5%
Passivo Não Circulante	**110.075**	**112.654**	**-2,3%**	**120.839**	**-8,9%**
Empréstimos e Financiamentos	37.409	42.792	-12,6%	53.144	-29,6%
Financiamento por Arrendamento Financeiro	14.226	12.723	11,8%	13.306	6,9%
Outros	335	335	0,0%	335	0,0%
Passivos judiciais	58.105	56.804	2,3%	54.054	7,5%
Patrimônio Líquido	**159.164**	**156.033**	**2,0%**	**153.543**	**3,7%**
Capital Social Realizado	129.232	129.232	0,0%	129.232	0,0%
Reservas de Capital	380	365	4,1%	336	13,1%
Reserva Legal	4.257	4.257	0,0%	4.257	0,0%
Reserva de Lucros a Realizar	19.237	19.237	0,0%	22.554	-14,7%
Ações em Tesouraria	(1.571)	(1.571)	0,0%	(2.836)	-44,6%
Lucro/Prejuízos Acumulados	7.629	4.513	69,0%	-	-

Demonstração de Fluxo de Caixa (Reais Mil)								
Descrição da Conta	3T14	2T14	3T13	3T14 vs 2T14	3T14 vs 3T13	9M14	9M13	9M14 vs 9M13
Caixa Líquido Proveniente das Atividades Operacionais	**5.853**	**15.580**	**8.267**	**-62,4%**	**-29,2%**	**33.055**	**17.203**	**92,1%**
Lucro Líquido (Prejuízo) do período	3.116	3.074	1.080	1,4%	188,5%	7.629	(1.870)	-
Ajustes	11.133	11.057	14.844	0,7%	-25,0%	33.212	35.373	
Depreciação e amortização	6.642	6.443	6.644	3,1%	0,0%	19.538	19.470	0,3%
Valor residual dos ativos baixados	178	196	84	-9,2%	111,9%	564	337	-
Juros e variações monetárias	2.638	2.947	3.052	-10,5%	-13,6%	8.539	7.584	12,6%
Instrumento patrimonial p/ pagto em ações	14	14	17	0,0%	-17,6%	43	42	2,4%
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	-	247	645	-	-	248	645	-
Provisão para contingências	1.333	869	3.477	53,4%	-61,7%	3.680	7.106	
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	328	341	925	-3,8%	-64,5%	600	189	217,5%
Variações nos Ativos e Passivos	(6.021)	3.709	(5.143)	-	17,1%	(1.408)	(10.070)	-86,0%
Contas a receber	(7.903)	6.804	2.793	-	-	(4.013)	3.183	-
Estoques	43	220	(986)	-80,5%	-	781	(1.515)	-
Depósitos Judiciais	(403)	(405)	(853)	-0,5%	-52,8%	(1.632)	(5.076)	-67,8%
Outros Ativos	152	(274)	784	-	-80,6%	358	(1.536)	-
Fornecedores	1.330	56	(2.874)	2275,0%	-	3.436	283	1114,1%
Salários e Encargos Sociais	3.696	2.744	1.334	34,7%	177,1%	6.620	3.703	-
Baixas por pagamento de contingências	(940)	(657)	(2.845)	43,1%	-67,0%	(2.489)	(5.318)	-53,2%
Outros Passivos	(1.996)	(4.779)	(2.496)	-58,2%	-20,0%	(4.469)	(3.794)	17,8%
Juros Pagos	(2.375)	(2.260)	(2.514)	5,1%	-5,5%	(6.378)	(6.230)	2,4%
Caixa Líquido Atividades de Investimento	**(6.641)**	**(7.348)**	**(6.781)**	**-9,6%**	**-2,1%**	**(19.362)**	**(19.387)**	**-0,1%**
Aquisição de Ativos	(1.281)	(593)	(550)	116,0%	132,9%	(2.283)	(1.181)	93,3%
Aquisição de ativo intangível	(5.360)	(6.755)	(6.268)	-20,7%	-14,5%	(15.965)	(18.374)	-13,1%
Venda de Imobilizado	-	-	37	-	-	-	168	
Aplicação Financeira	-	-	-	-	-	(1.114)	-	-
Caixa Líquido Atividades Financiamento	**(4.767)**	**(5.054)**	**(6.700)**	**-5,7%**	**-28,9%**	**(17.823)**	**8.282**	**-**
Ingresso de empréstimos e financiamentos	13	2	75	550,0%	-82,7%	46	30.176	-99,8%
Amortização de Emprést. e Financiamentos	(4.780)	(4.865)	(3.669)	-1,7%	30,3%	(15.775)	(9.627)	63,9%
Aquisição de ações em tesouraria	-	(149)	(3.106)	-	-	(2.052)	(4.767)	-57,0%
Dividendos Pagos	-	(42)	-	-	-	(42)	(7.500)	-99,4%
Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes	**(5.555)**	**3.178**	**(5.214)**	**-**	**6,5%**	**(4.130)**	**6.098**	**-**
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes	**14.757**	**11.579**	**30.892**	**27,4%**	**-52,2%**	**13.332**	**19.580**	**-31,9%**
Saldo Final de Caixa e Equivalentes	**9.202**	**14.757**	**25.678**	**-37,6%**	**-64,2%**	**9.202**	**25.678**	**-64,2%**

Sobre a CSU

A CSU é empresa líder no mercado brasileiro de prestação de serviços de alta tecnologia voltados ao consumo, relacionamento com clientes, processamento e transações eletrônicas. Oferece soluções completas de programas de cartões de crédito e meios de pagamento eletrônicos, *data center*, soluções customizadas de *loyalty*, *e-commerce*, vendas, cobrança, crédito e *contact center*. Atuando de forma pioneira, a Companhia possui mais de 20 anos de mercado e tem suas ações listadas no Novo Mercado da BM&FBovespa (CARD3), o mais alto nível de Governança Corporativa.

CSU CardSystem e Acquirer

A CSU é a maior companhia independente da América Latina especializada no processamento de meios eletrônicos de pagamento, sendo a primeira empresa a trabalhar com as três bandeiras internacionais simultaneamente. A CSU CardSystem tem entre seus principais clientes bancos, financeiras, seguradoras e varejistas do Brasil, totalizando uma carteira de 17,3 milhões de cartões de crédito, *private labels* e cartões híbridos.

Por meio do modelo *full service* a CSU CardSystem oferece um leque completo de serviços e soluções que compreende todo o ciclo operacional relacionado a cartões de crédito, possibilitando ao emissor ter toda a atividade operacional em regime de terceirização.

Dentre os serviços e soluções ofertados destacam-se: processamento das transações do cartão, emissão de cartões, postagem das faturas, prevenção a fraude e desenvolvimento de melhorias no produto, de acordo com a determinação do cliente**.**

CSU MarketSystem

Com mais de 15 anos de atuação no mercado, a CSU MarketSystem é a mais experiente provedora de solução de fidelidade do mercado brasileiro, tendo já planejado, implementado e gerido mais de 25 programas de grande porte. A CSU MarketSystem é uma unidade de negócios do Grupo CSU.

Sobre o OPTe+

O OPTe+ é o maior *e-marketplace* do mercado brasileiro e o único do segmento a trabalhar com os conceitos *Multiâncora* (diversas marcas renomadas concorrentes integradas) *Multigateway* (produtos físicos, bilhetes aéreos, pacotes, compra coletiva, leilões *online*, vale presentes, vouchers e serviços em uma plataforma *online* com uma única integração para o dono do programa) e *Multifornecedor* (variados parceiros integrados com um buscador de ofertas inteligente, trazendo sempre a melhor oferta para o produto escolhido). É oferecido ao mercado de duas maneiras distintas:

- O OPTe+ Loyalty, a nova geração de soluções de premiação para Programas de Fidelidade. Possibilita aos participantes a experiência de compra dos principais *e-commerces* do mundo, com o resgate de pontos por produtos ou viagens;
- OPTe+ Shopping, na forma de oportunidade para as empresas lançarem seus próprios Shoppings Corporativos, visando novas fontes de receita e maior interação com sua base de clientes, com a oferta de produtos e viagens por meio de um *shopping online*.

Através do OPTe+ Loyalty, a Companhia disponibiliza um robusto catálogo *online* com produtos e viagens. A principal fonte de receita vem do rebate dos fornecedores. Adicionalmente, é cobrado do

cliente uma taxa sobre o spread dos pontos ou mesmo um percentual sobre o volume de vendas. O set up da ferramenta é pago pelo cliente e cobre o custo inicial de implantação e uso do software.

CSU Contact

A CSU Contact é a unidade da CSU especializada na prestação de serviços de teleatendimento, *help desk*, cobrança, *back office*, televendas e relacionamento com o cliente, sejam por meio de posições de trabalho ou através de canais digitais.

CSU ITS

A CSU ITS, definiu a entrada da CSU na prestação de serviços de terceirização de TI, alavancando mais de 20 anos de expertise em gestão de *data center.* Através do *data center* Tier III, localizado na sede da Companhia, em Barueri, a CSU ITS oferece serviços de hosting, colocation, cloud computing e serviços consultivos. A CSU ITS é uma divisão de negócios alocada na CSU CardSystem.

C360

O C360 é uma robusta plataforma de relacionamento e abordagem de clientes e prospects. Integra modelagem estatística e segmentação de base de dados, automatização do gerenciamento de campanhas e acionamento multicanal de forma integrada, visando melhor desempenho e maior eficiência em gestão de campanhas através de processos automatizados. Entende-se eficiência do contato o resultado de maior índice de conversão a menor custo.

As principais aplicações do C360 são para campanhas de aquisição de novos clientes, ciclo de vida (ativação, relacionamento, renovação e retenção de clientes), *upgrade* e *cross-sell* de produtos e serviços e engajamento e recuperação de crédito.

A remuneração pelo serviço é fixa e mensal, está relacionada a gestão e a disponibilização da plataforma, de forma complementar, há um variável com base nos resultados.

Afirmações sobre Expectativas Futuras: *Este relatório pode incluir declarações que representem expectativas sobre eventos ou resultados futuros. Essas declarações estão baseadas em certas suposições e análises feitas pela Companhia de acordo com a sua experiência e o ambiente econômico e nas condições de mercado e nos eventos futuros esperados, muitos dos quais estão fora do controle da Companhia. Fatores importantes que podem levar a diferenças significativas entre os resultados reais e as declarações de expectativas sobre eventos ou resultados futuros incluem a estratégia de negócios da Companhia, as condições econômicas brasileira e internacional, tecnologia, estratégia financeira, desenvolvimentos dos clientes, condições do mercado financeiro, incerteza a respeito dos resultados de suas operações futuras, planos, objetivos, expectativas e intenções, entre outros. Em razão desses fatores, os resultados reais da Companhia podem diferir significativamente daqueles indicados ou implícitos nas declarações de expectativas sobre eventos ou resultados futuros.*