



Barueri, 17 de março de 2014 - A CSU CardSystem S.A. (BM&F BOVESPA: CARD3), empresa brasileira de tecnologia focada em administração e geração de transações eletrônicas anuncia os resultados do quarto trimestre (4T13) e ano de 2013. As informações financeiras são apresentadas em milhões de reais (R\$), exceto quando indicado o contrário, de acordo com os pronunciamentos emitidos pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) que, no caso da Companhia, são consistentes com as normas internacionais de relatórios financeiros *International Financial Reporting Standards* (IFRS) emitidas pelo *International Accounting Standard Board* (IASB). As comparações referem-se ao 4T12 e ao ano de 2012.



DESTAQUES DO 4T13

- Lucro líquido atinge R\$ 2,0 milhões no 4T13;
- Redução de 9,9% das despesas com vendas, gerais e administrativas em 2013;
- Expansão de 20,1% na base de cartões faturados em 2013;
- Conquista do processamento de cartões do Banco BMG;
- Inauguração da CSU ITS;
- OPTe+ anuncia entrada como parceiro no Movimento por um Futebol Melhor.

(em milhares ou %)	4T13	4T12	(4T13 x 4T12)
Cartões Cadastrados	16.539	14.003	18,1%
Posições de Atendimento	2.159	2.526	-14,5%
Receita Bruta	97.032	93.564	3,7%
CSU CardSystem	48.432	48.263	0,3%
CSU Contact	48.600	45.301	7,3%
Receita Líquida	89.537	86.196	3,9%
CSU CardSystem	44.517	44.263	0,6%
CSU Contact	45.020	41.934	7,4%
Lucro Bruto	16.623	16.967	-2,0%
CSU CardSystem	11.874	11.780	0,8%
CSU Contact	4.749	5.187	-8,4%
Margem Bruta	18,6%	19,7%	-1,1 p.p.
CSU CardSystem	26,7%	26,6%	0,1 p.p.
CSU Contact	10,5%	12,4%	-1,8 p.p.
EBITDA	9.012	8.104	11,2%
Margem EBITDA	10,1%	9,4%	0,7 p.p.
Lucro Líquido	2.049	3.159	-35,1%
Margem Líquida	2,3%	3,7%	-1,4 p.p.

Relações com Investidores

Fábio Bueno
Diretor de RI e Desenvolvimento
Corporativo

Antonio Donato
Gerente de Relações com Investidores

Website e e-mail:
www.csu.com.br/ri
ri@csu.com.br

Telefone:
+55 (11) 2627-8515

Total de Ações: 42.900 mil

Free Float: 15.619 mil (36,4%)

Código na Bolsa: CARD3

Teleconferência de Resultados 4T13

Terça-feira, 18 de março de 2013
10h00 (horário de Brasília) - Português
11h00 (horário de Brasília) - Inglês

Telefones:
(11) 2188-0155 (Brasil)
1 646 843 6054 (EUA)

Código de acesso: CSU

COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

O ano de 2013 foi marcado como um período de superação e inovação com a adaptação da Companhia a um novo cenário de negócios.

Em relação à superação, a CSU apresentou uma forte evolução em todos seus indicadores financeiros trimestre após trimestre em 2013, demonstrando uma expressiva recuperação em relação aos resultados adversos do início do ano.

As unidades de negócios CSU CardSystem e CSU Contact atuaram como uma base sólida, apresentando capacidade de rápida recuperação e maior eficiência operacional e crescimento consistente ao longo de 2013.

Na vertente de inovação, promovemos um avanço estratégico, alinhado ao objetivo de possibilitar um amplo crescimento de longo prazo, que definiu a expansão da Companhia para novas linhas de negócios¹. As condições necessárias para o estabelecimento das novas áreas de atuação foram a apresentação conjunta de:

(i) mercados com potenciais relevantes; (ii) altas taxas de crescimento; (iii) margens operacionais significantes e (iv) sinergia com as atuais unidades de negócios.

Este posicionamento estratégico teve como resultado a definição das três novas linhas de negócios¹ da CSU: OPTe+, CSU.ITS e C360. A entrada em mercados de alta dimensão e que apresentam margens operacionais relevantes tem o potencial de poder contribuir de forma significativa para o crescimento dos resultados da Companhia.

Com o OPTe+ estaremos atuando no segmento de programas de relacionamento e fidelidade. Com o C360, ofertaremos soluções de serviço com alto uso de tecnologia para os mercados de vendas e cobranças. Finalmente, através da CSU.ITS, passamos a atuar no mercado de serviços terceirizados de TI.

Os esforços iniciais verificados na implantação das três novas linhas¹ apresentam resultados promissores, adicionam sinergia às unidades de negócios atuais e possibilitam a CSU estar corretamente posicionada para o futuro.

Temos tradição, confiabilidade e solidez. Temos excelência em tecnologia e competência no mercado corporativo para proporcionar aos nossos clientes soluções completas de negócios. E executamos com agilidade, o que nos permite aproveitar oportunidades. Somos uma Companhia com visão e determinação, que acredita que desafios fazem parte de nossos sonhos e nos levarão ao futuro.

No segmento de cartões de emissores bancários, em 2013 a CSU conquistou importantes clientes, dentre eles o contrato para processamento dos cartões de crédito consignado do Banco BMG. Além disso, implantou com sucesso os contratos com o Banco Fibra e com o Banpará e ainda os cartões Visa Infinite nos clientes Banrisul e Porto Seguro. O resultado traduz-se na forte expansão da base de cartões faturados no quarto trimestre de 2013, que cresceu 20,1% em relação à base de cartões no mesmo trimestre do ano anterior.

Nos últimos anos o segmento de meios de pagamento foi impactado pela forte concentração bancária. Esta consolidação promoveu uma redução na base de clientes do mercado bancário, mas, por outro lado, vem gerando um aumento de oportunidades no segmento de varejo. Tal movimento estimulou a CSU a prospectar negócios no segmento de varejo em diferentes regiões

¹ os novos negócios são produtos alocados nas unidades de negócios existentes CSU CardSystem e CSU Contact

do País. A Companhia acredita que este segmento poderá contribuir para o crescimento do mercado de processamento de cartões no Brasil nos próximos anos.

O segmento de contact center representou uma diversificação importante para os negócios da Companhia. Nos últimos anos, o desafio de atuar em um mercado que cresceu se comoditizando estimulou a CSU a focar em crescimento seletivo e em operações de maior valor agregado, criando um modelo de atuação diferenciado e buscando melhor rentabilidade. Alinhado a esta estratégia, em 2013 a CSU Contact iniciou operações importantes como Comgás, PDG, Fibra e Banpará.

Durante o ano foi executado um programa de redução de custos e despesas, além do desenvolvimento de uma estratégia para implementação de novas fontes de receitas, que foram capazes de tornar possível a recuperação dos resultados em relação aos apresentados no início do ano.

As três novas linhas de negócios¹ em implantação representam a capacidade de inovação da CSU.

O OPTe+ é um produto da unidade CSU.MarketSystem e representa a nova geração de soluções de premiação e benefícios para programas de relacionamento e fidelidade. É o primeiro e-marketplace multiâncora e a mais completa plataforma de e-commerce do Brasil, já disponível potencialmente a 12 milhões de clientes. Lançado no meio do ano de 2013, a plataforma já detém entre seus clientes a Porto Seguro, Petrobras Premmia, Santos Futebol Clube, Banpará e Banrisul. Pelos contratos atualmente em desenvolvimento nesta linha de negócio, esperamos um crescimento muito elevado durante o ano de 2014.

O CSU.ITS posiciona-se na prestação de serviços de BPO/TI, alavancando os mais de 20 anos de expertise em gestão de datacenter e sólidos relacionamentos com clientes podendo transformar uma área de custos em uma fonte adicional de receitas para a Companhia. Segundo o IDC (International Data Corporation), o mercado de ITO no Brasil deverá atingir R\$ 13 bilhões de faturamento em 2014.

O C360 posiciona-se como uma plataforma tecnológica de relacionamento focada inicialmente nos mercados de cobrança e vendas, utilizando inteligência e estratégia para conhecer e localizar os clientes, cujos acionamentos e conversões são realizados através do uso de canais digitais. O C360 encontra-se atualmente em fase de projetos-piloto e deve se tornar operacional no segundo trimestre de 2014.

Em um mundo em constante mudança, buscar a inovação é fator de sucesso. A CSU é uma Companhia que tem em seu DNA a tecnologia e a sensibilidade para antever alterações em hábitos de consumidores, mercados e ciclos de negócios. Porque antecipar os desejos dos clientes e encontrar novas soluções é o que nos move e o que nos dá orgulho.

Marcos Ribeiro Leite

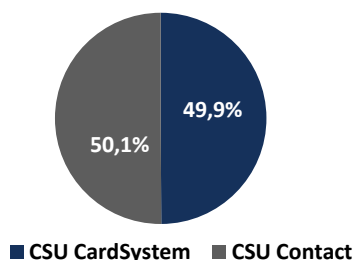
Diretor Presidente

DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO

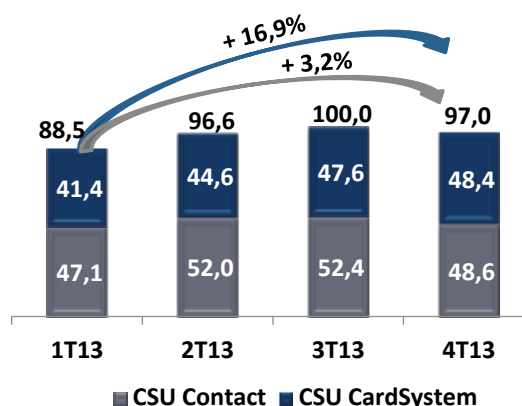
Receita Bruta

A receita bruta da Companhia encerrou o trimestre em R\$ 97,0 milhões, um crescimento de 3,7% sobre os R\$ 93,6 milhões do 4T12. Apesar da saída de um grande cliente no final de 2012, a receita bruta acumulada em 2013 foi apenas 5,8% inferior à reportada em 2012, evidenciando o sucesso da Companhia na busca por novas fontes de receita.

Composição da Receita Bruta



Receita Bruta - em R\$ milhões



As unidades de negócio CSU CardSystem e CSU Contact apresentaram no 4T13 participação equilibrada na composição da receita bruta, conforme demonstrado no gráfico acima.

Custos e Lucro Bruto

Os custos totalizaram R\$ 72,9 milhões, um aumento de 5,3% se comparado aos R\$ 69,2 milhões relativos ao 4T12. Em 2013 os custos totalizaram R\$ 293,8 milhões e foram 4,8% superiores ao apresentado em 2012.

O lucro bruto no 4T13 atingiu R\$ 16,6 milhões, ligeiramente inferior aos R\$ 17,0 milhões reportados no 4T12. A margem bruta no 4T13 foi de 18,6%, ante 19,7% no 4T12, uma leve redução de 1,1 ponto percentual.

Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

A CSU executou um programa de redução de custos e de despesas administrativas que gerou resultados expressivos ao longo de 2013. As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram R\$ 13,4 milhões no 4T13 e apresentaram expressiva redução de 15,4% se comparado aos R\$ 15,9 milhões do 4T12. As despesas acumuladas no ano foram reduzidas em 9,9% para R\$ 50,5 milhões em 2013. Vale ressaltar a alteração na composição das despesas no ano de 2013. Houve um aumento de 2,4% nas despesas com vendas em 2013, alinhado à estratégia de busca por novas fontes de receitas e ao consequente maior esforço comercial realizado no decorrer do ano. Por outro lado, houve uma significativa diminuição de 11,0% nas despesas gerais e administrativas, em linha com a estratégia adotada no programa de redução de custos e despesas.

As despesas com vendas, gerais e administrativas representaram no 4T13 15,0% da receita líquida, uma redução de 3,4 p.p. quando comparado aos 18,4% referente ao 4T12.

Abaixo segue a abertura das principais linhas de despesas da Companhia:

Despesas (R\$ mil)	4T13	4T12	(4T13 x 4T12)
Com vendas	2.406	2.084	15,5%
Gerais e administrativas	11.016	13.784	-20,1%
Gerais e Administrativas	10.682	13.428	-20,4%
Depreciação/Amortização	334	356	-6,2%
Desp. Vendas, Gerais e Adm.	13.422	15.868	-15,4%
<i>% da receita líquida</i>	<i>15,0%</i>	<i>18,4%</i>	

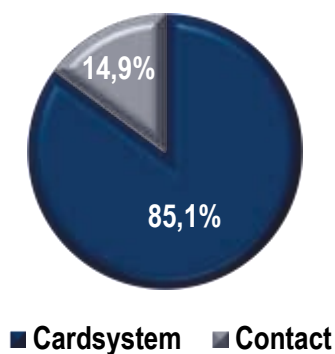
Despesas - R\$ mil	2013	2012	Varição
Com vendas	4.709	4.597	2,4%
Gerais e administrativas	45.813	51.490	-11,0%
Gerais e Administrativas	44.415	49.836	-10,9%
Depreciação/Amortização	1.398	1.654	-15,5%
Total Desp. Vendas, Gerais e Adm.	50.522	56.087	-9,9%
<i>% da receita líquida</i>	<i>14,3%</i>	<i>15,0%</i>	

EBITDA

O EBITDA da Companhia encerrou o 4T13 em R\$ 9,0 milhões, apresentando um crescimento de 11,2% sobre o número reportado no 4T12. Em 2013, o EBITDA totalizou R\$ 34,0 milhões. A margem EBITDA encerrou o 4T13 em 10,1%, 0,7 p.p. acima da margem EBITDA de 9,4% apresentada no 4T12.

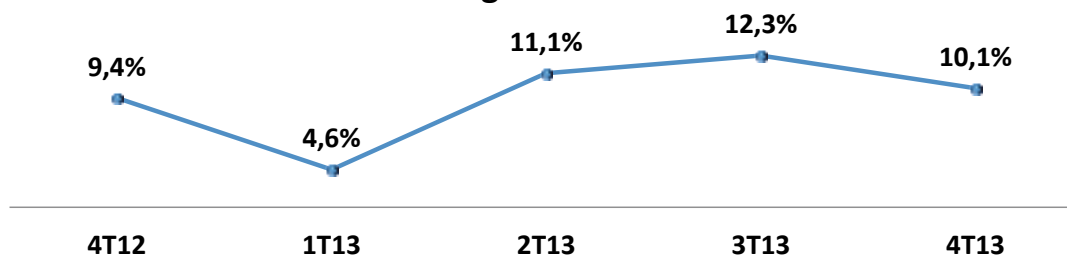
Em relação à composição do EBITDA total em 2013, a CSU CardSystem representou 85,1% do EBITDA total da Companhia, enquanto 14,9% foram gerados pela CSU Contact.

Composição EBITDA



O gráfico abaixo demonstra a trajetória de recuperação das margens da Companhia a partir do 4T12. Importante ressaltar que, com exceção do 1T13, todos os trimestres subsequentes apresentaram margens superiores à reportada no 4T12.

Margem EBITDA



A tabela abaixo mostra a reconciliação do EBITDA da Companhia:

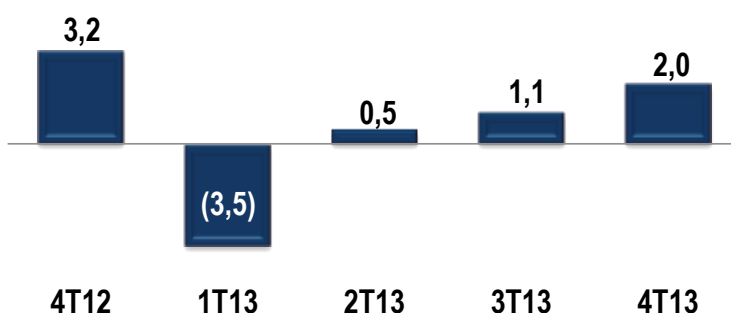
Reconciliação EBITDA - R\$ mil	4T13	4T12	(4T13 x 4T12)
Lucro Líquido	2.049	3.159	-35,1%
(+) Imposto de Renda e CSLL	(1.504)	(3.139)	-52,1%
(+) Resultado Financeiro Líquido	2.454	1.622	51,3%
(+) Depreciação/Amortização	6.013	6.462	-7,0%
EBITDA	9.012	8.104	11,2%
<i>Margem EBITDA</i>	10,1%	9,4%	

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 apresentou no 4T13 um lucro líquido de R\$ 2,0 milhões. Este resultado confirma a expectativa de resultados operacionais crescentes ao longo do ano de 2013, conforme comentado pela Companhia nas divulgações de resultados anteriores.

Resultado Líquido (R\$ milhões)



Fluxo de Caixa e Investimentos

Durante o ano de 2013, o montante investido pela CSU totalizou R\$ 35,3 milhões e foi 57,8% superior ao valor investido no ano de 2012. Os investimentos realizados na unidade CSU CardSystem concentraram-se no aprimoramento e customização contínua da plataforma de processamento de cartões e totalizaram R\$ 21,5 milhões ou 60,9% do investimento total. Os investimentos realizados na estruturação do CSU.ITS foram de R\$ 7,9 milhões e representaram 22,3% do montante total. Na unidade CSU Contact foram investidos R\$ 5,9 milhões, ou 16,8% do investimento total em 2013.

O CSU.ITS ofertará os serviços de Hosting Gerenciado, Colocation, Cloud Computing Corporativo e Serviços Consultivos, alavancando os mais de 20 anos de experiência da CSU na gestão de data center de missão crítica. A Companhia é uma das poucas no Brasil que atendem a todos os requisitos da certificação Tier III, selo emitido pelo Uptime Institute Professional Services.



Segue abaixo a composição dos investimentos:

Investimentos - R\$ milhões	2013	2012	(2013 x 2012)
CSU CardSystem	21.502	17.518	22,7%
CSU ITS	7.882	180	n.a.
CSU Contact	5.949	4.695	26,7%
Capex	35.333	22.393	57,8%

Endividamento

Em janeiro de 2013, a CSU fez captações de novos empréstimos no montante de R\$ 30 milhões basicamente através de contratos de capital de giro e leasing. As captações realizadas suportaram os investimentos executados pela Companhia no ano de 2013.

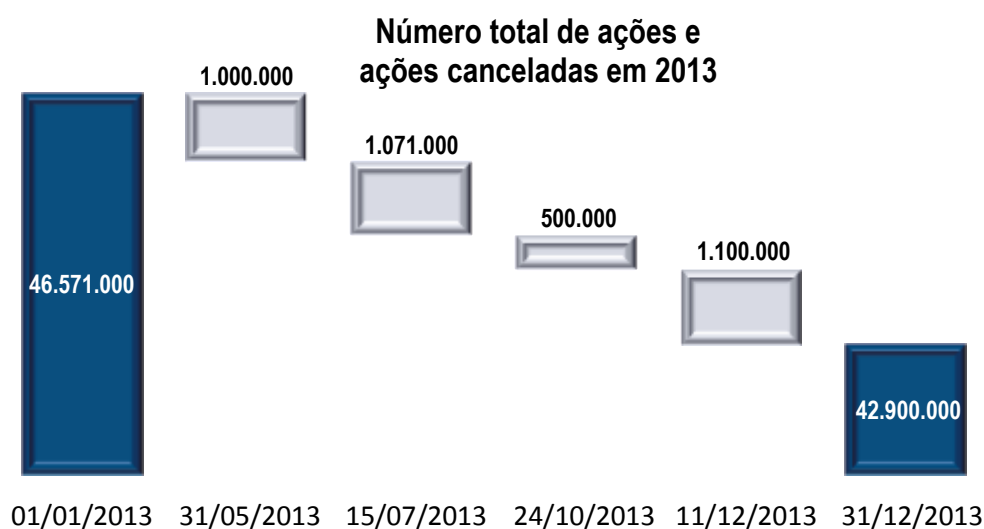
O saldo de dívida líquida da Companhia ao término de 2013 foi de R\$ 74,5 milhões. A CSU não possui dívidas em moeda estrangeira e não se utiliza de instrumentos derivativos. O saldo de caixa e equivalentes de caixa ao fim do exercício foi de R\$ 13,3 milhões e segue aplicado em Certificados de Depósito Bancários (CDBs) compromissadas emitidas por bancos de primeira linha.

Endividamento - R\$ milhões	4T13	4T12	(4T13 x 4T12)
Curto prazo	21,4	13,9	53,9%
Empréstimos e Financiamentos	11,6	5,3	120,2%
Leasing	9,8	8,7	13,6%
Longo prazo	66,5	47,0	41,5%
Empréstimos e Financiamentos	53,1	33,2	60,2%
Leasing	13,3	13,8	-3,6%
Dívida Bruta	87,9	60,9	44,3%
(-) Caixa e equivalentes de caixa	13,3	19,6	-31,9%
Dívida Líquida	74,5	41,3	80,4%

Programas de Recompra e Cancelamento de Ações Próprias

Ao longo de 2013 a Companhia implementou programas de recompra de ações próprias, que resultaram na aquisição de 2.620 mil ações. Foram investidos R\$ 8,0 milhões em 2013 (ao custo médio de R\$ 3,04 por ação), o que representa um retorno de 6,0% sobre o preço de fechamento em 30/12/2013.

Além disso, em 2013 foram canceladas 3.671 mil ações, que representam 8,6% do total de ações. O investimento realizado da recompra de ações próprias demonstra a confiança da Administração no desempenho operacional e financeiro da Companhia.

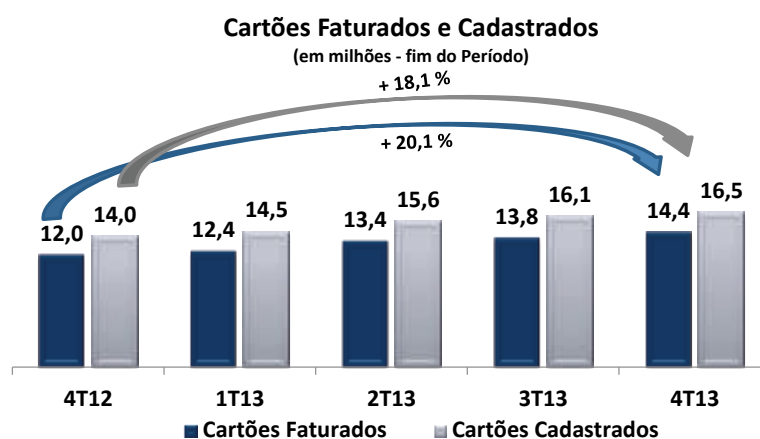


RESULTADOS OPERACIONAIS – UNIDADES DE NEGÓCIOS



A unidade de processamento de cartões encerrou o 4T13 com 14,4 milhões de cartões faturados, forte crescimento de 20,1% em relação aos 12,0 milhões de cartões faturados no 4T12. O número de cartões cadastrados em 2013 totalizou 16,5 milhões, expressivo crescimento de 18,1% em comparação com a base de cartões cadastrados no final do 4T12.

Em dezembro de 2013, a CSU CardSystem anunciou a conquista do processamento dos cartões consignados do Banco BMG. A implantação deste contrato adicionará à base de cartões cadastrados mais de 700 mil unidades.

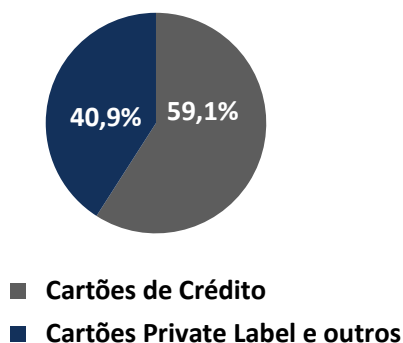


Os cartões bandeirados atingiram participação de 59,1% do total da base de cartões cadastrados. O aumento do número de cartões bandeirados foi de 30,5% em comparação ao 4T12, impulsionado pelo tombamento do Banco Fibra e pelo crescimento orgânico da base. Os cartões private label encerraram o 4T13 representando 40,9% do total de cartões.

Unidade de negócios CardSystem (em milhões)	4T13	4T12	(4T13 x 4T12)
Número de Cartões:	16,5	14,0	18,1%
Cartões de Crédito	9,8	7,5	30,5%
Cartões Private Label e outros	6,8	6,5	3,9%

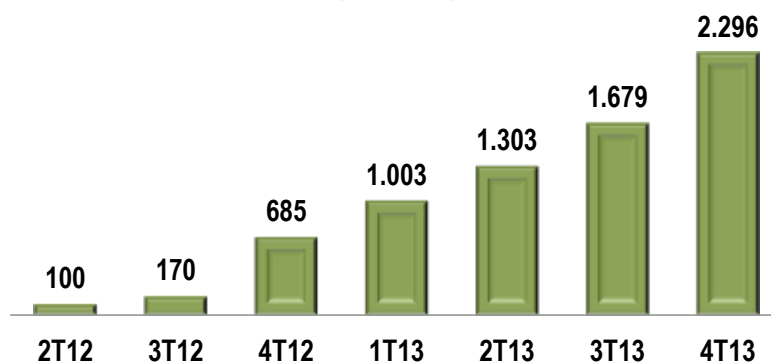
Composição da base de cartões cadastrados:

Composição da base de cartões cadastrados - 4T13



Em relação aos serviços de aquisição, observamos uma evolução significativa no número de transações realizadas em 2013. Conforme demonstrado no gráfico a seguir, o número de transações no 4T13 cresceu 36,7% em relação ao trimestre imediatamente anterior.

CSU.Acquirer - número de transações (Base 100)



Na divisão MarketSystem, a plataforma OPTe+, lançada no início de 2013 continua avançando. Em menos de um ano foram conquistados 5 clientes. No quarto trimestre de 2013 foram implantados os novos parceiros Centauro e Fast Shop além da implantação do módulo de viagens para o Banrisul.

Vale Destacar que o OPTe+ anunciou no início de 2014 a entrada como parceiro no Movimento Por um Futebol Melhor, iniciado pela AMBEV. Sócios torcedores de diversos clubes de futebol terão acesso a diversos produtos e serviços com descontos em empresas parceiras. Até o momento são 45 clubes, 700 mil associados e 14 empresas parceiras.



A receita bruta da CSU CardSystem totalizou R\$48,4 milhões no 4T13, estável em relação à reportada no 4T12. Importante destacar que o HSBC (que, seguindo uma estratégia mundial de sua matriz, decidiu internalizar o processamento de suas transações de cartões) representava em 2012 aproximadamente 30% da receita da divisão. Dessa maneira, a receita alcançada no 4T13 foi positivamente impactada pela capacidade da Companhia de recompor de maneira rápida a receita bruta da divisão.

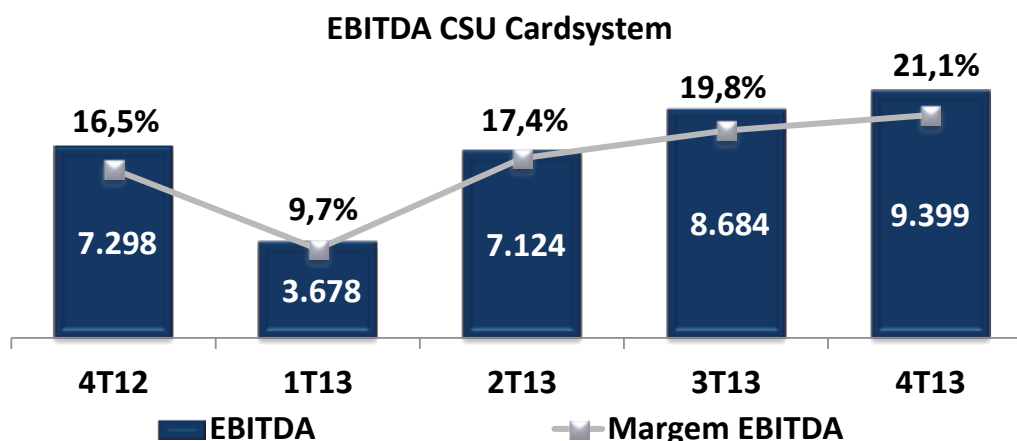
Os custos da unidade de negócio CSU CardSystem no 4T13 totalizaram R\$ 32,6 milhões e representaram 73,3% da receita líquida no trimestre, em linha com os R\$ 32,4 milhões de custos registrados no 4T12. Vale destacar que o principal item na composição do custo da unidade – Mão-de-Obra - apresentou uma redução de 20,1% no 4T13 se comparado com o 4T12. O item Custos dos Prêmios Entregues apresentou uma variação positiva de 60,9% e refere-se ao custo

dos prêmios entregues pela divisão MarketSystem, estando portanto diretamente ligado ao aumento dos prêmios entregues pela divisão e conseqüentemente ao aumento da receita gerada pela MarketSystem. A tabela abaixo demonstra as principais linhas de custo desta unidade de negócios:

Unidade de negócio CardSystem	4T13	4T12	(4T13 x 4T12)
Receita Bruta	48.432	48.263	0,4%
Deduções da Receita (-)	3.915	4.000	-2,1%
Receita Líquida	44.517	44.263	0,6%
Custos (-)	32.642	32.483	0,5%
Mão-de-Obra	8.054	10.076	-20,1%
Expedição	7.750	7.455	4,0%
Comunicação	1.119	1.490	-24,9%
Depreciação/Amortização	4.370	4.495	-2,8%
Prédios	1.563	1.680	-7,0%
Custos dos Prêmios Entregues	4.795	2.980	60,9%
Outros	4.991	4.307	15,9%
Lucro Bruto	11.874	11.780	0,8%
<i>Margem Bruta</i>	26,7%	26,6%	

O lucro bruto da CSU CardSystem atingiu R\$11,9 milhões no 4T13, ligeiramente superior ao reportado no 4T12. A margem bruta atingiu 26,7% no trimestre, em linha com a margem bruta reportada no último trimestre de 2012.

O EBITDA atingiu R\$ 9,4 milhões no 4T13, 28,8% acima do EBITDA do 4T12. A margem EBITDA foi de 21,1%, maior margem de 2013 e ainda superior à margem apresentada no 4T12. Importante destacar que o EBITDA apresentado no 2T13 atingiu patamares semelhantes ao do 4T12, sendo melhorado ao longo do 3T13 e 4T13, conforme demonstrado no gráfico abaixo:



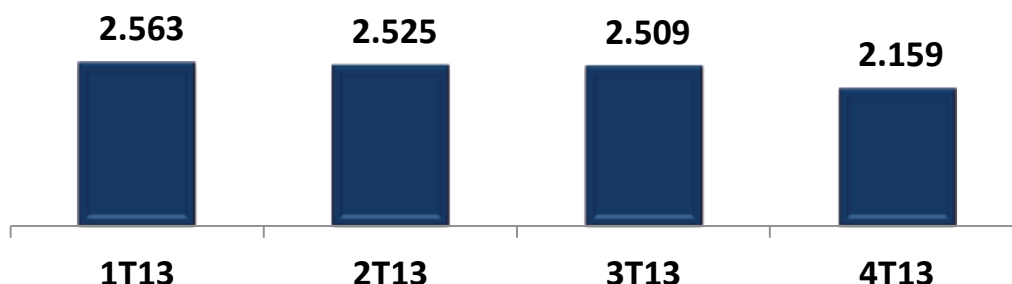
CSU.Contact

O número médio de posições de atendimento (PA's) faturadas no 4T13 foi de 2.159, apresentando redução de 15,8% ou 404 PA's se comparado ao 4T12. Esta redução pode ser explicada pela estratégia da CSU Contact de foco em crescimento seletivo e em operações de maior valor agregado, pela saída de um cliente da base e pelas adequações feitas no número de posições de outras operações.

A receita bruta da CSU Contact atingiu R\$48,6 milhões no 4T13, um aumento de 7,3% em relação à apresentada no 4T12. A receita bruta em 2013 totalizou R\$ 200,1 milhões, 7,3% superior aos R\$ 186,5 milhões reportados em 2012.

Com relação a estratégia comercial, ao longo desse último ano, novos clientes como PDG, Fibra e Banpará passaram a integrar a base de clientes da CSU Contact.

Número Médio de Posições de Atendimento (em unidades)



A plataforma C360 no 4T13 deu continuidade a dois projetos piloto, sendo um deles iniciado no último trimestre deste ano. Faz parte do modelo de negócio utilizado neste produto o início do relacionamento comercial através de um projeto piloto, momento no qual a CSU passa a ter mais conhecimento da carteira a ser trabalhada. Esperamos que o primeiro contrato de prestação de serviços do C360 seja firmado no 2T14.



Os resultados observados até o momento nos indicam que o produto tem forte aderência ao mercado e se configura como uma excelente oportunidade de negócio, capaz de gerar resultados significantes para a divisão a partir de 2014.

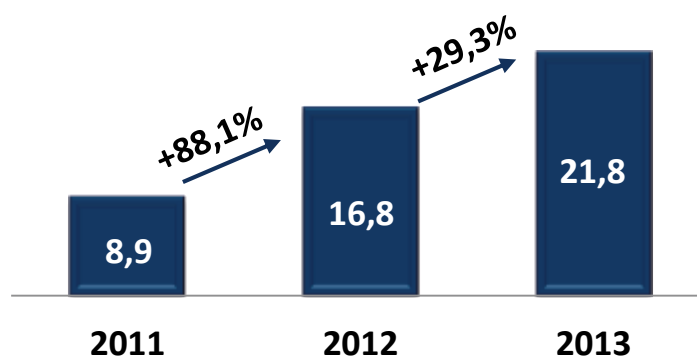
Os custos da CSU Contact em 2013 representaram 88,3% da receita líquida, uma melhora de 2,0 p.p. quando comparado aos 90,3% referente ao ano de 2012.

A tabela a seguir mostra as principais linhas de custo da unidade:

CSU Contact	2013	2012	(2013 x 2012)
Receita Bruta	200.066	186.506	7,3%
Deduções da Receita (-)	14.461	13.469	7,4%
Receita Líquida	185.605	173.037	7,3%
Custos (-)	163.848	156.205	4,9%
Mão-de-Obra	120.880	113.266	6,7%
Comunicação	4.383	2.505	74,9%
Depreciação/Amortização	6.972	7.911	-11,9%
Prédios	22.751	22.674	0,3%
Outros	8.862	9.849	-10,0%
Lucro Bruto	21.757	16.832	29,3%

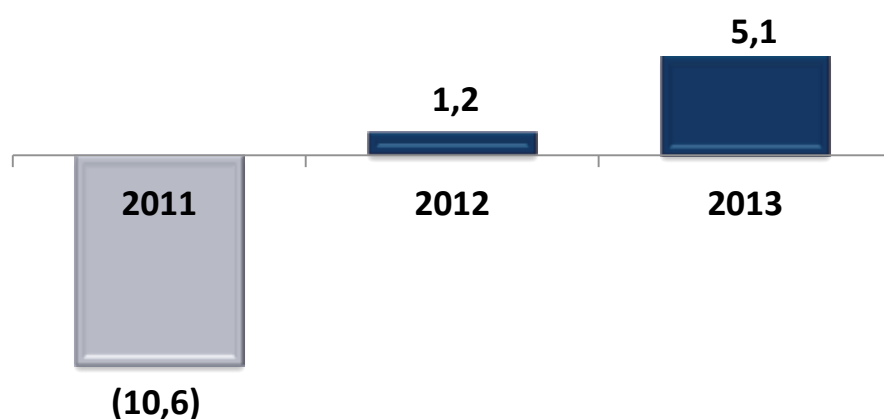
O lucro bruto de R\$ 21,8 milhões em 2013 foi 29,3% maior do que os R\$ 16,8 milhões de 2012. A margem bruta, por sua vez, atingiu 11,7% em 2013, uma melhora de 2,0 p.p. à apresentada em 2012.

Lucro Bruto CSU Contact (R\$ milhões)



O EBITDA da CSU Contact totalizou em 2013 R\$5,1 milhões e representou uma margem EBITDA de 2,7% neste ano. É importante destacar a melhoria ocorrida na operação da CSU Contact ao longo dos últimos 3 anos, conforme demonstrado no gráfico abaixo. A recuperação da lucratividade reafirma o sucesso da estratégia da unidade, com foco em crescimento seletivo e em operações de maior valor agregado.

EBITDA CSU Contact



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.

Demonstração do Resultado (Reais Mil)

Descrição da Conta	4T13	4T12	Variação %	2013	2012	Variação %
Receita Bruta	97.032	93.564	3,7%	382.106	405.663	-5,8%
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	89.537	86.196	3,9%	352.801	372.976	-5,4%
Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	(72.914)	(69.229)	5,3%	(293.816)	(280.429)	4,8%
Resultado Bruto	16.623	16.967	-2,0%	58.985	92.547	-36,3%
Despesas/Receitas Operacionais	(13.624)	(15.325)	-11,1%	(50.659)	(56.756)	-10,7%
Despesas com Vendas	(2.406)	(2.084)	15,5%	(4.709)	(4.597)	2,4%
Despesas Gerais e Administrativas	(11.016)	(13.784)	-20,1%	(45.813)	(51.490)	-11,0%
Outras Receitas Operacionais	304	198	53,5%	1.374	801	71,5%
Outras Despesas Operacionais	(506)	345	-	(1.511)	(1.470)	2,8%
Outras Despesas Operacionais	(506)	345	-	(1.324)	195	-
Gastos com Reestruturação	-	-	-	(187)	(1.665)	-88,8%
Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	2.999	1.642	82,6%	8.326	35.791	-76,7%
Resultado Financeiro	(2.454)	(1.622)	51,3%	(9.462)	(6.380)	48,3%
Receitas Financeiras	1.586	1.027	54,4%	4.795	5.488	-12,6%
Despesas Financeiras	(4.040)	(2.649)	52,5%	(14.257)	(11.868)	20,1%
Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	545	20	-	(1.136)	29.411	-
Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	1.504	3.139	-52,1%	1.315	(7.216)	-
Corrente	770	3.339	-76,9%	770	(6.992)	-
Diferido	734	(200)	-	545	(224)	-
Lucro do Período	2.049	3.159	-35,1%	179	22.195	-99,2%

Balanço Patrimonial - (Reais Mil)

ATIVO	2013	2012	Variação %
Ativo Total	346.355	337.259	2,7%
Ativo Circulante	73.594	78.887	-6,7%
Caixa e Equivalente de Caixa	13.332	19.580	-31,9%
Contas a Receber	43.351	47.651	-9,0%
Estoques	3.093	1.380	124,1%
Tributos a Recuperar	10.709	7.681	39,4%
Imposto de renda e contribuição social a compensar	9.369	6.262	49,6%
Demais tributos a compensar	1.340	1.419	-5,6%
Outros Ativos Circulantes	3.109	2.595	19,8%
Ativo Não Circulante	272.761	258.372	5,6%
Ativo Realizável a Longo Prazo	81.075	76.081	6,6%
Contas a Receber	220	1.128	-80,5%
Tributos Diferido	7.887	7.342	7,4%
Outros Ativos Não Circulantes	72.968	67.611	7,9%
Depósitos Judiciais	71.757	65.725	9,2%
Outros	1.211	1.886	-35,8%
Imobilizado	39.397	36.626	7,6%
Intangível	152.289	145.665	4,5%

PASSIVO E P. L.	2013	2012	Variação %
Passivo Total	346.355	337.259	2,7%
Passivo Circulante	71.973	73.651	-2,3%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	26.612	28.397	-6,3%
Fornecedores	15.734	15.578	1,0%
Imposto de Renda e Contribuição Social a Pagar	2.066	2.994	-31,0%
Programa de Recuperação Fiscal (REFIS)	4.643	5.260	-11,7%
Empréstimos e Financiamentos	11.587	5.261	120,2%
Financiamento por Arrendamento Financeiro	9.841	8.661	13,6%
Outras Obrigações	1.490	7.500	-80,1%
Dividendos e JCP a Pagar	42	6.563	-99,4%
Outras Obrigações	1.448	937	54,5%
Passivo Não Circulante	120.839	102.291	18,1%
Empréstimos e Financiamentos	66.450	46.976	41,5%
Empréstimos e Financiamentos	53.144	33.174	60,2%
Financiamento por Arrendamento Financeiro	13.306	13.802	-3,6%
Outras Obrigações	335	4.719	-92,9%
Provisões Fiscais Previdenciárias, Trabalhistas e Cíveis	54.054	50.596	6,8%
Provisões Fiscais	46.094	41.864	10,1%
Provisões Previdenciárias e Trabalhistas	7.948	8.531	-6,8%
Provisões Cíveis	12	201	-94,0%
Patrimônio Líquido	153.543	161.317	-4,8%
Capital Social Realizado	129.232	129.232	0,0%
Reservas de Capital	336	278	20,9%
Reservas de Lucros	26.811	40.678	-34,1%
Ações em Tesouraria	(2.836)	(8.871)	-68,0%

Demonstração de Fluxo de Caixa (Reais Mil)

Descrição da Conta	4T13	4T12	Variação %	2013	2012	Variação %
Caixa Líquido Atividades Operacionais	1.839	(5.287)	-	19.042	32.074	-40,6%
Caixa Gerado nas Operações	12.941	11.936	8,4%	46.444	65.594	-29,2%
Lucro Líquido (Prejuízo) do período	2.049	3.159	-35,1%	179	22.195	-99,2%
Depreciação e amortização	6.013	6.463	-7,0%	25.483	28.099	-9,3%
Valor residual dos ativos baixados	118	132	-10,6%	455	160	-
Juros e variações monetárias	2.862	1.822	57,1%	10.446	8.070	29,4%
Instrumento patrimonial p/ pagamento em ações	16	9	77,8%	58	62	-6,5%
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	551	(137)	-	1.196	85	-
Provisão para contingências	2.066	288	-	9.172	6.699	-
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	(734)	200	-	(545)	224	-
Variações nos Ativos e Passivos	(9.104)	(14.590)	-37,6%	(19.174)	(20.689)	-7,3%
Contas a receber	660	(821)	-	4.012	(5.745)	-
Estoques	(198)	(394)	-49,7%	(1.713)	(317)	-
Depósitos Judiciais	1.075	(2.572)	-	(4.001)	(9.938)	-59,7%
Outros Ativos	(876)	(5.698)	-84,6%	(2.581)	(2.691)	-4,1%
Fornecedores	(127)	(89)	42,7%	156	(152)	-
Salários e Encargos Sociais	(5.504)	(3.960)	39,0%	(1.796)	(37)	-
Baixas por pagamento de contingências	(3.447)	(55)	-	(8.765)	(3.357)	161,1%
Outros Passivos	(687)	(1.001)	-31,4%	(4.486)	1.548	-
Outros	(1.998)	(2.633)	-24,1%	(8.228)	(12.831)	-35,9%
Juros Pagos	(1.998)	(1.368)	46,1%	(8.228)	(6.138)	34,1%
Caixa Líquido Atividades de Investimento	(6.307)	(5.388)	17,1%	(25.694)	(17.356)	48,0%
Aquisição de Ativos	(1.142)	(519)	120,0%	(2.323)	(1.222)	90,1%
Aquisição de ativo intangível	(5.363)	(5.256)	2,0%	(23.737)	(19.271)	23,2%
Venda de Imobilizado	198	387	-48,8%	366	387	-
Resgate de Aplicação Financeira	-	-	-	-	2.750	-
Caixa Líquido Atividades Financiamento	(7.878)	670	-	404	(21.106)	-
Ingresso de empréstimos e financiamentos	-	6.000	-	30.176	6.000	402,9%
Amortização de Emprést. E financiamentos	(4.676)	(3.304)	41,5%	(14.303)	(16.154)	-11,5%
Aquisição de ações em tesouraria	(3.202)	(2.026)	58,0%	(7.969)	(4.504)	76,9%
Dividendos Pagos	-	-	-	(7.500)	(6.448)	16,3%
Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes	(12.346)	(10.005)	23,4%	(6.248)	(6.388)	-2,2%
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes	25.678	29.585	-13,2%	19.580	25.968	-24,6%
Saldo Final de Caixa e Equivalentes	13.332	19.580	-31,9%	13.332	19.580	-31,9%

