

São Paulo, 09 de novembro de 2016 - A CSU (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 2016 (3T16). 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 3T15 e 2T16.



Relações com Investidores

Ricardo Ribeiro Leite

Diretor Financeiro e DRI

Renata Oliva Battiferro

Diretora de Relações com Investidores

Rodrigo Faria

Gerente de Relações com Investidores

Contato:

www.csu.com.br/ri

ri@csu.com.br

+55 (11) 2106-3700

NOVO MERCADO

Código na Bolsa: CARD3

Total de Ações: 41.800 mil

Ações em circulação (*free float*):

14.896 mil (35,6%)

Teleconferência de Resultados 3T16

Quinta-feira, 10 de novembro de 2016

10h00 (horário de Brasília) – Português

Tradução simultânea

Telefone: (11) 2188-0155 (Brasil)

Código de acesso: CSU

Webcast: www.csu.com.br/ri

EXPANSÃO ANUAL DE 38,1% DO EBITDA COM LUCRO LÍQUIDO DE R\$ 23,9 MILHÕES NOS NOVE PRIMEIROS MESES DO ANO

DESTAQUES DO PERÍODO:

RECEITA BRUTA de R\$ 123,9 milhões no 3T16 e R\$ 391,2 milhões nos 9M16:

- 3,0% (vs. 3T15) e -6,6% (vs. 2T16) devido ao encerramento de contratos; +4,0% (vs. 9M15) impulsionada pela expansão dos negócios.
- Unidade CSU CardSystem responsável por 55,5% (+2,1 p.p. YoY) do faturamento total nos 9M16.

CUSTOS E DESPESAS:

- Eficiente Plano de redução de custos e despesas permitiu desempenhos YoY e QoQ superiores aos da receita.

EBITDA de R\$ 21,5 milhões no 3T16 e R\$ 69,1 milhões nos 9M16:

- Expansão de 24,9% (vs. 3T15) e de 38,1% (vs. 9M15).

LUCRO LÍQUIDO de R\$ 7,4 milhões no 3T16 e R\$ 23,9 milhões nos 9M16:

- Crescimento de 82,1% (vs. 3T15) e de 106,4% (vs. 9M15).

ESTRUTURA DE CAPITAL:

- Manutenção da baixa relação da dívida líquida sobre o EBITDA dos últimos 12 meses em 0,3x (-0,5x YoY e estável QoQ).

DIVISÃO CARDSYSTEM:

- 23,4 milhões de cartões cadastrados: + 26,2% em doze meses e +2,7% sobre o 2T16.

Principais Indicadores (em milhares ou %)	3T16	2T16	3T15	%Variação vs.		9M16	9M15	% Variação
				2T16	3T15			
Destaque Operacionais								
Cartões Cadastrados	23.372	22.755	18.520	2,7%	26,2%	23.372	18.520	26,2%
Cartões Faturados	18.911	19.719	16.110	-4,1%	17,4%	18.911	16.110	17,4%
Posições de Atendimento	2.257	2.285	2.480	-1,3%	-9,0%	2.339	2.547	-8,2%
Destaque Financeiros								
Receita Bruta	123.870	132.682	127.635	-6,6%	-3,0%	391.195	376.262	4,0%
Receita Líquida	112.290	119.783	117.885	-6,3%	-4,7%	354.011	346.941	2,0%
Margem Bruta	23,9%	26,9%	20,8%	-3,0 p.p.	3,2 p.p.	26,2%	20,7%	5,5 p.p.
EBITDA	21.545	24.074	17.249	-10,5%	24,9%	69.146	50.065	38,1%
Margem EBITDA	19,2%	20,1%	14,6%	-0,9 p.p.	4,6 p.p.	19,5%	14,4%	5,1 p.p.
EBIT	13.221	16.058	9.854	-17,7%	34,2%	45.040	40.755	10,5%
Margem EBIT	11,8%	13,4%	8,4%	-1,6 p.p.	3,4 p.p.	12,7%	11,7%	1,0 p.p.
Lucro Líquido	7.411	8.340	4.071	-11,1%	82,1%	23.904	11.582	106,4%
Margem Líquida	6,6%	7,0%	3,5%	-0,4 p.p.	3,1 p.p.	6,8%	3,3%	3,4 p.p.
Capex	11.284	10.205	9.856	10,6%	14,5%	30.960	26.716	15,9%
Capex/Receita Líquida	10,0%	8,5%	8,4%	1,5 p.p.	1,7 p.p.	8,7%	7,7%	1,0 p.p.
Dívida Líquida	27.740	28.559	52.090	-2,9%	-46,7%	27.740	52.090	-46,7%
Dívida Líquida/EBITDA	0,3	0,3	0,8	0,0x	-0,5x	0,3	0,8	-0,5x

* Nota: Os números de Posições de Atendimento referem-se às médias das unidades faturadas nos respectivos períodos.

- COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO -

O 3T16 foi marcado pelo primeiro período após as alterações políticas no Brasil, com sinais ainda ambíguos. Enquanto notamos movimentos que apontam para uma recuperação da confiança dos mercados, há uma considerável inércia quanto ao ganho de confiança com relação à recuperação econômica diante da expectativa de mudanças no ambiente macroeconômico do país, implicando com que alguns setores reajam mais positivamente do que outros. Característica do modelo de negócios da Companhia, a diversificação de prestação de serviços, por meio de unidades de negócios distintas, e uma carteira de clientes diversificada, vem nos permitindo entregar resultados consistentes, trimestre após trimestre.

Registramos receita líquida de R\$ 112,3 milhões, 6,3% inferior aos R\$ 119,8 milhões no 2T16 e 4,7% inferior aos R\$ 117,9 milhões no 3T15. Já o EBITDA totalizou R\$ 21,5 milhões, comparado com R\$ 24,0 milhões no 2T16 e R\$ 17,2 milhões no mesmo período do ano anterior. A margem EBITDA consolidada, por sua vez, atingiu 19,2%, retração de 0,9 p.p frente aos 20,1% no 2T16 e expansão de 4,6 p.p. em relação aos 14,6% no 3T15.

Entre outros fatores, as retrações na receita e no EBITDA foram, em grande parte, influenciadas pelo encerramento, no final de junho, do contrato de processamento do serviço de aquisição para um de nossos clientes, que, por decisão estratégica, optou por internalizar especificamente este serviço, mantendo, no entanto, a contratação de todas nossas demais linhas de serviços.

Apesar desta queda na receita líquida, encerramos o trimestre com margem líquida de 6,6%, 3,1 p.p. acima do mesmo período do ano anterior e praticamente estável (-0,4 p.p.) em relação ao 2T16, com o lucro líquido somando R\$ 7,4 milhões. O estrito controle de custos e despesas e a maior eficiência das operações, atrelado a fatores não recorrentes, favoreceram o resultado do período, que apesar de 11,1% menor na comparação com o trimestre anterior, foi 82,1% superior ao reportado no 3T15.

Operacionalmente, seguimos com a expansão saudável dos negócios. A divisão CardSystem continua exibindo significativa taxa de crescimento de 26,2% comparado com o 3T15, encerrando o trimestre com 23,4 milhões de cartões cadastrados.

Na MarketSystem, a plataforma OPTe+ registra expansão de sua aceitação no mercado, atestado pelo aumento de aproximadamente 500% no consumo dentro da plataforma, em detrimento à transferência de pontos para demais programas de fidelidade desde o 1T14, período em que passou a ter um volume efetivo de resgates. Registramos aumento de 23,8% do volume financeiro transacional em relação ao trimestre anterior, tendência que poderá ser mantida com estabilidade da moeda e melhoria das perspectivas econômicas futuras.

Ainda com relação à divisão especializada em marketing de relacionamento, programas de fidelidade e e-commerce, anunciamos que a plataforma OPTe+ foi implementada, em outubro, para o Banco Cooperativo do Brasil (Bancoob) como portal para resgates dos programas de recompensas das cooperativas. Os mais de 1 milhão de portadores dos cartões emitidos pelo Bancoob, tanto pessoas físicas quanto jurídicas, passaram a contar com a plataforma de fidelidade Opte+ para resgatar os pontos dos programas de recompensas oferecidos pelas cooperativas integrantes do Sicoob e de outros sistemas cooperativos, como Ccred, Unicred e Uniprime, além de cooperativas não filiadas, tornando seus Programas de Recompensas cada vez mais competitivo no mercado.

Já a CSU Contact, unidade especializada em soluções para *contact center*, encerrou o terceiro trimestre com média de 2.257 Posições de Atendimento (PA's) faturadas, estável quando comparada com 2.285 PA's no 2T16 e inferior às 2.480 no 3T15. Tal resultado ainda se deve ao arrefecimento do volume de chamadas, ocasionando na readequação de algumas operações, o que aliado à sazonalidade normal da operação de alguns clientes, levou à redução de algumas operações.

Acreditamos que alguns setores da economia podem estar demonstrando os primeiros sinais na direção de uma retomada de crescimento, refletido através de um ambiente de negócios mais positivo. A melhoria de indicadores, como câmbio e bolsa, e a primeira queda dos juros são sinais relevantes e positivos que poderão apontar para uma maior disseminação e recuperação da economia como um todo. Seguimos, como sempre, focados em alcançar eficiência operacional, mantendo custos e despesas sob controle e buscando novas oportunidades de negócios que nos permitam entregar crescimento sustentável e resultados consistentes.

- DESEMPENHO OPERACIONAL POR UNIDADE DE NEGÓCIO -

CSU.CARDSYSTEM

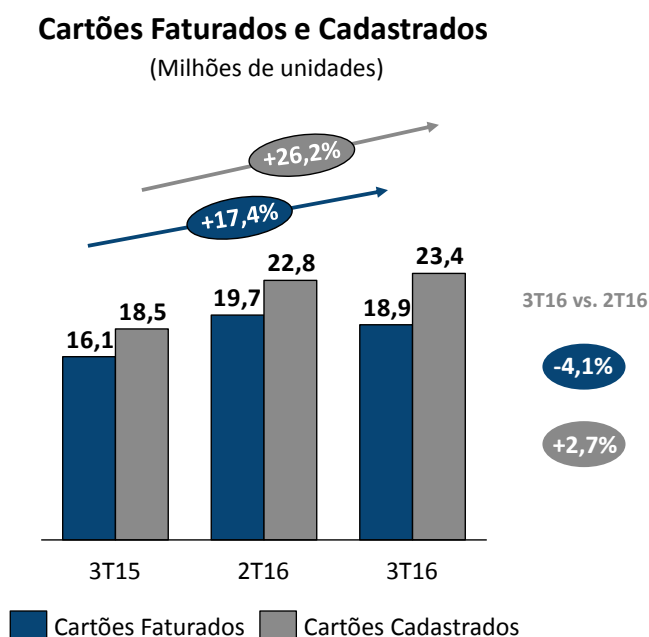
A **CSU CardSystem** é a Unidade que engloba as divisões de negócios responsáveis pelo processamento e administração dos meios eletrônicos de pagamento (**CardSystem**), soluções de marketing de relacionamento, fidelidade e e-commerce (**MarketSystem**) e terceirização de TI (**CSU ITS**).

1.1 - CARDSYSTEM: MEIOS ELETRÔNICOS DE PAGAMENTO

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

Desempenho Operacional

A Companhia encerrou o período com 23,4 milhões de cartões cadastrados, 26,2% superior ao saldo da base de cartões apresentado no mês de setembro de 2015, e 2,7% acima da base apresentada ao final de junho/16. Já os cartões faturados terminaram o 3T16 com saldo de 18,9 milhões de plásticos, um crescimento anual de 17,4%, enquanto que na comparação com o mês de junho/16 apresentou queda de 4,1%.



Os crescimentos apresentados nas comparações anuais refletem, além do crescimento orgânico da base de cartões, com o aumento dos volumes de processamento, de ativações e emissões de novos cartões, o crescimento derivado da conquista de novos contratos com a entrada em novos segmentos. Na comparação com o trimestre imediatamente anterior, o desempenho da base de cartões foi impactado pela finalização do processamento de cartões de um dos nossos clientes em razão do encerramento definitivo do produto por parte do banco emissor. A base faturada foi adicionalmente impactada pelo vencimento sem reemissão de uma safra considerável de portadores de alguns emissores, reflexo ainda de um cenário macroeconômico menos favorável. Por questões sistêmicas, essa queda se reflete apenas na base de cartões faturados do 3T16, sendo, no entanto, refletida também na base de cartões cadastrados no 4T16.

A divisão CardSystem continua apresentando perspectivas positivas de crescimento, baseadas, sobretudo, na ainda relativamente baixa penetração dos meios eletrônicos de pagamentos no consumo das famílias brasileiras quando comparada à mercados mais maduros.

Por fim, conforme divulgado ao mercado no último trimestre, a partir de julho de 2016, a Companhia deixou de prestar serviços de processamento de transações de aquisição para o Banrisul, o qual internalizou sua operação. A Companhia continua perseguindo, de forma confiante, novas oportunidades de negócios para a divisão CSU Acquirer.

1.2 - MARKETSYSTEM: MARKETING, FIDELIDADE E E-COMMERCE

A MarketSystem é a divisão provedora de soluções de marketing de relacionamento e programas de fidelidade (Loyalty) e E-commerce, através da plataforma tecnológica OPTe+.

Desempenho Operacional

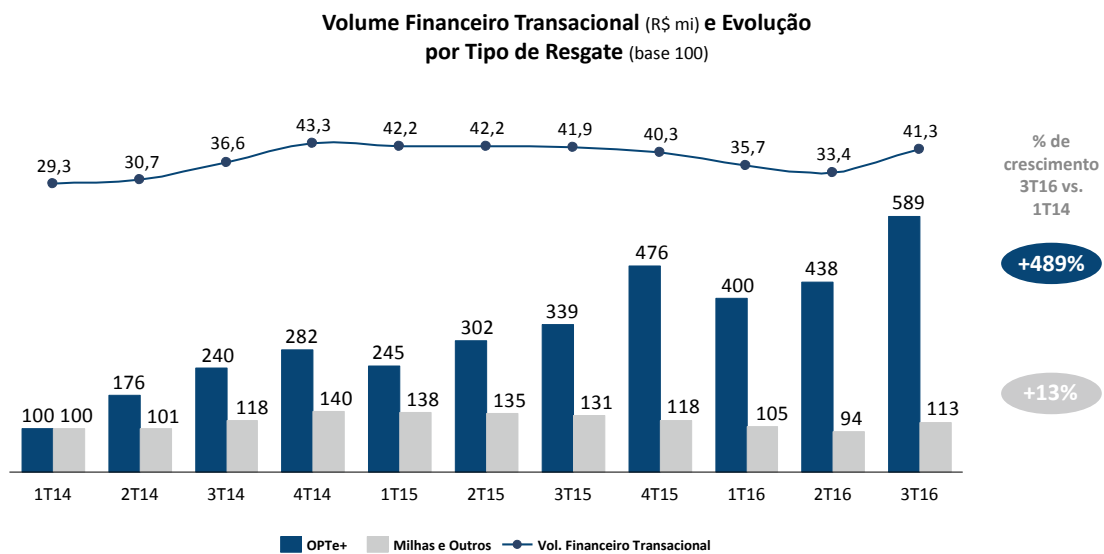
No terceiro trimestre de 2016, a MarketSystem continuou trabalhando para o aprimoramento de todas as suas linhas de negócios, direcionando esforços para a prospecção de novos clientes, expansão da sua base de parceiros e fortalecimento da marca OPTe+ no mercado.

Em outubro de 2016, implantamos a plataforma Opte+, na modalidade fidelidade, para o Banco Cooperativo do Brasil (Bancoob). Os mais de 1 milhão de portadores dos cartões emitidos pelo banco passaram a contar com o OPTe+ como plataforma de resgate para os programas de recompensas oferecidos pelas cooperativas integrantes do Sicoob e de outros sistemas cooperativos, como Ceced, Unicred e Uniprime, além de cooperativas não filiadas. Adicionalmente, o Bancoob também utilizará os serviços de Gestão de Passivo de Pontos da MarketSystem, consultoria prestada pela CSU para melhorar a eficiência dos programas de fidelidade do contratante.

Por mais um trimestre, a Plataforma **OPTe+**, *marketplace* B2C e B2B, teve a adição de novos parceiros, em linha com a estratégia da Companhia em diversificar e abranger ainda mais sua

oferta de produtos diferenciados no mercado. Neste trimestre, foram implantados novos parceiros, dentre eles: Ac Brazil, Amissima, Casa América, Okulos, Scala, Shoulder, Style Market e Trifil.

O constante aumento no número de parceiros é imprescindível para a manutenção e ampliação dos diferenciais competitivos da plataforma em suas diferentes modalidades, Fidelidade, Shopping Corporativo e B2C, este destinado a consumidores finais do *e-commerce* OPTe+.



Neste trimestre, o volume financeiro transacional de R\$ 41,3 milhões apresentou recuperação em relação ao 2T16, porém ainda abaixo do volume registrado no 3T15, com queda na comparação anual de 1,4%. Essa retração apresentada se deve (i) à queda do consumo e ao aumento da inflação no período, (ii) à elevada taxa de câmbio do Real frente ao Dólar e (iii) aos esforços de redução de custos das empresas patrocinadoras devido cenário macroeconômico fragilizado. Esses aspectos tornam-se mais evidentes na comparação anual do volume financeiro transacional acumulado nos nove primeiros meses do ano, que totalizou R\$ 110,4 milhões, 12,9% menor em relação ao 9M15.

Na comparação sequencial, o 3T16 apresentou os primeiros sinais de recuperação do volume financeiro transacional, com crescimento de 23,8% em relação ao 2T16.

Com relação ao volume de resgates do OPTe+, a plataforma continuou a apresentar evolução, comprovada pelo aumento de 489% dos seus resgates entre o 1T14 e o 3T16, ante um crescimento de 13% dos resgates feitos em Milhas e Outros. Esse desempenho continua evidenciando a atratividade da plataforma e o contínuo processo de mudança cultural de comportamento dos participantes dos programas de fidelidade, dispostos a considerar uma gama muito mais ampla e diferenciada de opções de resgate.

CSU CONTACT

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

Desempenho Operacional

A unidade encerrou o terceiro trimestre do ano com 2.257 posições de atendimento (PA's) médias faturadas, reduções de 9,0% e de 1,3% em relação ao 3T15 e ao 2T16, respectivamente. No acumulado dos nove meses, a média de PA's faturadas foi de 2.339 posições, queda de 8,2% YoY.

As reduções apresentadas são reflexos da piora do cenário macroeconômico, ocasionando a necessidade de readequações de PA's ao longo dos referidos períodos, dado o arrefecimento das operações de alguns clientes com menor volume de chamadas.

Contudo, destacamos o crescimento de algumas operações. No caso de um de nossos clientes, a Companhia conquistou novas PA's referentes às operações de cobrança "amigável", tornando a CSU sua única operadora de *call center*, responsável por todas as suas atividades de atendimento. Adicionalmente, neste trimestre, foram implantadas ampliações de operações já existentes de um cliente de telecomunicações, além de duas outras operações em caráter piloto e que poderão avançar para operações mais robustas nos próximos trimestres.

A unidade segue priorizando operações mais complexas, com foco em maior valor agregado e margens sustentáveis para os negócios da Companhia. Em paralelo, a Companhia vem adotando diversas iniciativas de otimização de estrutura, incremento de produtividade e revisão dos processos de atendimento, ações estas que permitiram, além da redução de custos, ganhos importantes nos índices de qualidade e de satisfação dos clientes.

Como resultado destas iniciativas, a CSU Contact recebeu dois prêmios de qualidade no 3T16: (i) Troféu Bronze do Prêmio CIC 2016 de "Melhor projeto de integração Net Recuperação" para o cliente Net; e (ii) o Prêmio Ouvidorias Brasil 2016 dado pela Associação Brasileira das Relações Empresa Cliente (Abrarec), no qual o cliente Comgás recebeu o prêmio de uma das melhores Ouvidorias do Brasil em 2016.

A CSU Contact vem investindo bastante em estudos, análises de mercado e, principalmente, em tecnologia, com foco em inovação de seus processos em busca do incremento de produtividade e excelência na prestação dos serviços. Nesse sentido, a unidade vem se destacando como uma empresa reconhecidamente especializada em operações de alta complexidade, ao prover soluções inovadoras e em linha com as novas tendências de mercado, em automação, robotização e atendimento ao cliente digital. Essas iniciativas permitiram a CSU Contact obter resultados importantes junto à base de clientes, além de possibilitar o início de uma operação piloto de atendimento *home based* já no final do 3T16.

DEMAIS INICIATIVAS

O produto **C360**, plataforma de inteligência de mercado para relacionamento e abordagem de clientes e *prospects*, e a divisão **CSU ITS**, responsável por serviços de infraestrutura tecnológica (BPO/ITO), seguem contribuindo com ganhos de eficiência e economia de custo em operações que envolvem as demais áreas de negócios da CSU. Tais frentes permanecem colaborando para a ampliação de alguns contratos vigentes, através de demais unidades de negócios da Companhia, suportando as atividades de maneira sinérgica e complementar aos serviços ofertados, ampliando a produtividade e reduzindo custos.

Neste trimestre, o C360 foi utilizado para aumentar o volume de desbloqueio de cartões de um cliente da divisão CardSystem, mais que dobrando o percentual de cartões desbloqueados no período em que a ferramenta foi aplicada na operação. Além disso, foi uma importante ferramenta para estratégias de comunicação para devedores de carteiras de recuperação de crédito e cobrança durante o período de greve dos Correios e dos bancários, ajudando a mitigar seus impactos nos níveis de arrecadação.

No 3T16, a divisão CSU ITS lançou sua nova solução de *Cloud Computing*, a qual já está em fase de Prova de Conceito para clientes e *prospects*. As soluções de TI e *data center* providas pelo ITS foram apresentadas a um total de 45 empresas no IT Forum+ 2016, ocorrido em agosto. Esses avanços tecnológicos na divisão foram possíveis após investimentos adicionais ocorridos a partir do 2T16 e que totalizarão cerca de R\$ 4 milhões até o final de 2016, posicionando a CSU como empresa provedora de uma infraestrutura PREMIUM de *Private Cloud e Hosting*. Estes investimentos garantirão a oferta de ambientes de alta *performance* utilizando as mais modernas tecnologias existentes no mercado. Além de atender às operações da Companhia com o máximo de segurança e disponibilidade, a divisão permanece como diferencial para o crescimento em operações de alto valor agregado.

- DESEMPENHO FINANCEIRO POR UNIDADE DE NEGÓCIO -

Principais Indicadores (em milhares ou %)	3T16	2T16	3T15	% Variação vs.		9M16	9M15	% Variação
				2T16	3T15			
Cartões Cadastrados	23.372	22.755	18.520	2,7%	26,2%	23.372	18.520	26,2%
Cartões Faturados	18.911	19.719	16.110	-4,1%	17,4%	18.911	16.110	17,4%
Posições de Atendimento	2.257	2.285	2.480	-1,3%	-9,0%	2.339	2.547	-8,2%
Receita Bruta	123.870	132.682	127.635	-6,6%	-3,0%	391.195	376.262	4,0%
<i>CSU CardSystem</i>	68.087	75.433	70.954	-9,7%	-4,0%	217.288	201.055	8,1%
<i>CSU Contact</i>	55.783	57.249	56.682	-2,6%	-1,6%	173.907	175.206	-0,7%
Receita Líquida	112.290	119.783	117.885	-6,3%	-4,7%	354.011	346.941	1,9%
<i>CSU CardSystem</i>	61.231	67.396	65.412	-9,1%	-6,4%	194.804	184.645	5,5%
<i>CSU Contact</i>	51.058	52.387	52.473	-2,6%	-2,7%	159.206	162.298	-1,9%
Margem Bruta	23,9%	26,9%	20,8%	-3,0 p.p.	3,2 p.p.	26,2%	20,7%	5,5 p.p.
<i>CSU CardSystem</i>	34,3%	40,1%	28,9%	-5,8 p.p.	5,4 p.p.	38,2%	28,9%	9,4 p.p.
<i>CSU Contact</i>	11,5%	9,9%	10,6%	1,6 p.p.	0,8 p.p.	11,5%	11,3%	0,2 p.p.
EBITDA	21.545	24.074	17.249	-10,5%	24,9%	69.146	50.065	38,1%
<i>CSU CardSystem</i>	19.679	23.865	15.511	-17,5%	26,9%	65.370	43.087	51,7%
<i>CSU Contact</i>	1.866	209	1.737	792,8%	7,4%	3.775	6.979	-45,9%
Margem EBITDA	19,2%	20,1%	14,6%	-0,9 p.p.	4,6 p.p.	19,5%	14,4%	5,1 p.p.
<i>CSU CardSystem</i>	32,1%	35,4%	23,7%	-3,3 p.p.	8,4 p.p.	33,6%	23,3%	10,2 p.p.
<i>CSU Contact</i>	3,7%	0,4%	3,3%	3,3 p.p.	0,3 p.p.	2,4%	4,3%	-1,9 p.p.
Lucro Líquido	7.411	8.340	4.071	-11,1%	82,1%	23.904	11.582	106,4%
Margem Líquida	6,6%	7,0%	3,5%	-0,4 p.p.	3,1 p.p.	6,8%	3,3%	3,4 p.p.

Receita Bruta

A receita bruta do terceiro trimestre de 2016 totalizou R\$ 123,9 milhões, retração de 3,0% na comparação com o 3T15 e de 6,6% quando comparado ao 2T16.

No acumulado dos nove meses, a receita bruta foi de R\$ 391,2 milhões, aumento de 4,0% em relação ao mesmo período em 2015.

Ressaltamos que as variações anuais da receita também sofreram ajustes referentes às readequações contábeis ocorridas a partir do 4T15 com o objetivo de otimizar e simplificar os modelos financeiros e tributários de alguns contratos existentes. Com isso, receita e custo foram impactados em igual proporção, sem impacto nos resultados nominais da unidade, conforme já explicado nos trimestres anteriores.

- **CSU CardSystem:** A receita bruta foi de R\$ 68,1 milhões no 3T16, um decréscimo de 4,0% nos últimos doze meses e de 9,7% em relação ao 2T16. Nos 9M16, a receita bruta apresentou um aumento de 8,1% em relação ao mesmo período no ano passado.

A queda anual apresentada no 3T16 reflete (i) a saída das operações de processamento de transações de aquisição do Banrisul e (iii) as readequações contábeis ocorridas e divulgadas no 4T15⁽¹⁾. Já na comparação ao 2T16, além da saída da operação de aquisição do Banrisul, a

¹ Radequações contábeis realizadas a partir do 4T15, com o objetivo de otimizar e simplificar os modelos financeiros e tributários de alguns contratos existentes. Receita e Custo impactados em igual proporção, sem impacto nos resultados nominais da unidade.

queda apresentada da receita bruta também é explicada pela redução na base de cartões faturados devido principalmente ao encerramento das atividades de emissão de cartões de crédito pelo Banco Fibra e vencimento sem renovação de safras de outros emissores, conforme explicado anteriormente.

No acumulado dos 9M16, o crescimento da receita se deve aos resultados apresentados no primeiro semestre deste ano, impulsionados pelo crescimento orgânico da base de cartões, pela conquista de novos clientes ao longo do período e pelos reajustes dos contratos.

- **CSU Contact:** A unidade de *contact center* registrou uma receita bruta de R\$ 55,8 milhões no 3T16, 1,6% inferior ao 3T15 e 2,6% menor em relação ao faturamento reportado no 2T16. No acumulado dos nove meses, a receita da unidade totalizou R\$ 173,9 milhões, queda de 0,7% em relação ao mesmo período no ano anterior.

Os resultados refletem a necessidade da Companhia em readequar o quadro de posições de atendimento de suas operações ao longo do ano, dado o menor volume de ligações nas operações, reflexo direto do atual cenário macroeconômico enfraquecido.

É importante ressaltar que as quedas percebidas nas comparações anuais apresentaram menores variações quando comparadas àquelas referentes ao número médio de PA's. Esse desempenho é explicado (i) pelo reajuste dos contratos, (ii) expansão na base de clientes em operações de maior valor agregado e (iii) aumento da produtividade nas operações conquistadas ao longo dos períodos.

Custos

O custo total da Companhia no terceiro trimestre de 2016 foi de R\$ 85,4 milhões, reduções de 8,6% em relação ao custo do 3T15 e de 2,5% quando comparado ao 2T16. No acumulado dos nove meses, o custo totalizou R\$ 261,2 milhões, 5,1% menor em relação ao mesmo período no ano passado.

Os desempenhos são explicados pelo constante e estrito trabalho de redução de custos em ambas as unidades de negócio, CSU CardSystem e CSU Contact, detalhadas mais a seguir. Com isso, o que se percebe nas variações anuais é um melhor desempenho do custo em relação ao desempenho apresentado na receita total da Companhia, resultando em aumentos do lucro bruto em 9,8% YoY no 3T16 e em 29,4% YoY nos 9M16.

Já na comparação trimestral, o encerramento de algumas operações e o menor volume de cartões faturados na divisão CardSystem contribuíram para que a redução da receita total da Companhia fosse maior do que a redução dos custos quando comparado ao 2T16, resultando na queda de 0,9 p.p. da margem EBITDA no período.

- **CSU CardSystem:** Os custos da unidade CSU CardSystem totalizaram R\$ 40,2 milhões no 3T16, inferior em 13,5% sobre o 3T15 e em 0,3% em relação ao 2T16. Nos 9M16, houve decréscimo de 8,4% em relação aos 9M15, totalizando R\$ 120,3 milhões.

CSU CardSystem (R\$ mil)	3T16	2T16	3T15	%Variação vs.		9M16	9M15	% Variação
				2T16	3T15			
Receita Bruta	68.087	75.433	70.954	-9,7%	-4,0%	217.288	201.055	8,1%
Deduções da Receita (-)	6.855	8.037	5.541	-14,7%	23,7%	22.484	16.412	37,0%
Receita Líquida	61.231	67.396	65.412	-9,1%	-6,4%	194.804	184.645	5,5%
Custos (-)	40.234	40.360	46.492	-0,3%	-13,5%	120.316	131.326	-8,4%
Pessoal	11.361	11.814	10.544	-3,8%	7,7%	33.863	30.671	10,4%
Expedição	8.442	8.529	10.426	-1,0%	-19,0%	24.440	30.269	-19,3%
Comunicação	1.184	1.236	1.037	-4,2%	14,1%	3.571	3.119	14,5%
Depreciação/Amortização	5.558	5.287	4.823	5,1%	15,3%	15.870	13.991	13,4%
Prédios	2.106	2.080	1.919	1,2%	9,8%	6.489	5.397	20,2%
Custos dos Prêmios Entregues	4.759	4.424	12.746	7,6%	-62,7%	15.574	33.228	-53,1%
Outros	6.824	6.990	4.997	-2,4%	36,6%	20.508	14.651	40,0%
Lucro Bruto	20.998	27.036	18.920	-22,3%	11,0%	74.489	53.318	39,7%
<i>Margem Bruta</i>	<i>34,3%</i>	<i>40,1%</i>	<i>28,9%</i>	<i>-5,8 p.p.</i>	<i>5,4 p.p.</i>	<i>38,2%</i>	<i>28,9%</i>	<i>9,4 p.p.</i>

Em ambas as comparações anuais, os custos totais apresentaram melhores variações em relação à da receita. Esse desempenho foi beneficiado pelas readequações contábeis ocorridas no 4T15, já explicadas anteriormente, bem como pela maior alavancagem operacional, que permitiram os crescimentos do lucro bruto em 11,0% YoY no 3T16 e em 39,7% YoY nos 9M16, mesmo com os impactos negativos do encerramento de operações neste trimestre e dos efeitos do aumento da alíquota de contribuição referente ao programa de desoneração de mão-de-obra do Plano 'Brasil Maior'⁽¹⁾. Com isso, as margens brutas cresceram 5,4 p.p. YoY no 3T16 e 9,4 p.p. YoY nos 9M16.

Quando comparado ao trimestre anterior, tanto o lucro bruto quanto a margem bruta apresentaram reduções, explicadas pelo encerramento das operações de emissão de cartões de crédito do Banco Fibra, com consequente redução na base de cartões faturados e internalização do processamento de adquirencia pelo Banrisul.

▪ **CSU Contact:** Os custos da CSU Contact totalizaram R\$ 45,2 milhões no 3T16, 3,7% menor em relação ao 3T15 e 4,3% inferior ao 2T16. Nos 9M16, os custos apresentaram retração de 2,1%, acumulando um total de R\$ 140,9 milhões.

CSU Contact (R\$ mil)	3T16	2T16	3T15	%Variação vs.		9M16	9M15	% Variação
				2T16	3T15			
Receita Bruta	55.783	57.249	56.682	-2,6%	-1,6%	173.907	175.206	-0,7%
Deduções da Receita (-)	4.725	4.862	4.209	-2,8%	12,3%	14.701	12.908	13,9%
Receita Líquida	51.058	52.387	52.473	-2,6%	-2,7%	159.206	162.298	-1,9%
Custos (-)	45.173	47.196	46.908	-4,3%	-3,7%	140.912	143.905	-2,1%
Pessoal	33.211	35.352	34.961	-6,1%	-5,0%	105.406	108.265	-2,6%
Comunicação	1.220	911	755	33,9%	61,6%	2.953	2.417	22,2%
Depreciação/Amortização	1.831	1.804	1.784	1,5%	2,6%	5.447	5.475	-0,5%
Prédios	6.812	6.869	7.057	-0,8%	-3,5%	20.783	20.810	-0,1%
Outros	2.099	2.260	2.352	-7,1%	-10,7%	6.323	6.939	-8,9%
Lucro Bruto	5.885	5.191	5.565	13,4%	5,8%	18.294	18.392	-0,5%
<i>Margem Bruta</i>	<i>11,5%</i>	<i>9,9%</i>	<i>10,6%</i>	<i>1,6 p.p.</i>	<i>0,8 p.p.</i>	<i>11,5%</i>	<i>11,3%</i>	<i>0,2 p.p.</i>

¹ Plano Brasil Maior (Medida Provisória 540) – programa de desoneração do custo de mão-de-obra que beneficiou as operações de tecnologia e de *contact center* da Companhia, no qual a compensação era através de uma alíquota de contribuição de 2% sobre o faturamento das respectivas operações. A partir de dezembro/15, essa alíquota passou a ser de 4,5% para as operações de tecnologia e de 3,0% para as operações de *contact center*.

As reduções dos custos são explicadas pelo diligente trabalho de controle de custos que a Companhia vem adotando ao longo do ano e sua eficiência em readequar a dinâmica de custos ao arrefecimento apresentado no faturamento da unidade. Essas iniciativas têm como objetivo melhorar a rentabilidade das operações de *contact center*, mesmo no atual contexto contracionário dessa indústria no país, evidenciado pelo menor volume de ligações nas operações. O resultado dessas iniciativas se dá mais expressivamente no melhor desempenho dos custos de Pessoal, tanto pela necessidade de readequação do número de PA's quanto pela contínua busca por melhor produtividade da mão-de-obra empregada, e dos custos com Prédios, devido a renegociações com fornecedores.

Desta forma, mesmo com as pressões inflacionárias nos custos, o aumento da alíquota de contribuição referente ao programa de desoneração de mão-de-obra do Plano 'Brasil Maior'⁽¹⁾ e a necessidade de maior volume de custos rescisórios, a unidade CSU Contact, com as iniciativas acima abordadas, foi capaz de apresentar crescimento de suas margens brutas em todas as comparações.

Despesas com Vendas e Marketing, Gerais e Administrativas

Despesas (R\$ mil)	3T16	2T16	3T15	%Variação vs.		9M16	9M15	% Variação
				2T16	3T15			
Gerais e Administrativas	(13.956)	(14.839)	(13.040)	-6,0%	7,0%	(44.831)	(38.571)	16,2%
Depreciação/Amortização	(934)	(925)	(898)	1,1%	4,0%	(2.789)	(1.824)	52,9%
Vendas e Marketing	(898)	(823)	(965)	9,1%	-6,9%	(2.957)	(3.189)	-7,3%
Total Desp. Vendas, Gerais e Adm.	(15.788)	(16.587)	(14.903)	-4,8%	5,9%	(50.577)	(43.584)	16,0%
% da receita líquida	14,1%	13,8%	12,6%	0,2 p.p.	1,3 p.p.	14,3%	12,6%	1,7 p.p.

O total das despesas no 3T16 foi de R\$ 15,8 milhões, superior em 5,9% em relação ao 3T15 e inferior em 4,8% em relação ao 2T16. No acumulado dos 9M16, as despesas totais foram de R\$ 50,6 milhões, 16,0% maior do que no mesmo período do ano anterior.

Os crescimentos anuais das despesas totais no 3T16 e nos 9M16, bem como os aumentos das representatividades das despesas totais em relação à receita líquida em 1,3 p.p. e 1,7 p.p., respectivamente, são explicados pelos aumentos das despesas Gerais e Administrativas neste trimestre, resultado de maiores despesas de Pessoal com o acordo coletivo ocorrido em agosto/16, com impacto de R\$ 318 mil, e gastos rescisórios no montante de R\$ 496 mil referentes ao plano de redução de custos e despesas.

Ressaltamos que, na comparação do 3T16 com o 3T15, o aumento de 7,0% das despesas gerais e administrativas ficou abaixo da inflação do período. Além disso, o aumento anual de 16,2% dos 9M16 também é explicado pelo reconhecimento de provisão tributária pontual no 1T16, com variação de R\$ 2,1 milhões no período. Excluindo esse efeito e o dos gastos rescisórios do programa de redução de custos de R\$ 496 mil no 3T16, explicado acima, o aumento seria de 9,5%, próximo ao IPCA dos últimos 12 meses de 8,5%.

Adicionalmente, na comparação anual dos 9M16, houve maior volume de amortização de *software* a partir de junho/15, no valor de R\$ 173 mil mensais. O aumento dessas despesas foi

parcialmente compensado pelas reduções das despesas com Vendas e *Marketing* em ambos os períodos.

A redução sequencial de 4,8% no 3T16 é explicada pela queda de 6,0% das despesas Gerais e Administrativas, dado um ajuste no montante referente à provisões de contingências trabalhistas no valor de R\$ 1,1 milhão, além de menores gastos resultantes das iniciativas de cortes de custos e despesas adotadas pela Companhia. Esses fatores mais que compensaram os reajustes dos salários em agosto/16.

EBITDA

A Companhia apresentou um **EBITDA de R\$ 21,5 milhões no terceiro trimestre de 2016**, 24,9% superior ao 3T15, mas 10,5% abaixo do EBITDA reportado no 2T16. A margem EBITDA de 19,2% no 3T16 apresentou uma evolução de 4,6 p.p. em doze meses e uma queda de 0,9 p.p. sobre o 2T16. Nos 9M16, o EBITDA totalizou R\$ 69,1 milhões, 38,1% maior do que o reportado no mesmo período do ano passado, com crescimento de 5,1 p.p. da margem EBITDA, totalizando 19,5%.

Os aumentos anuais derivam (i) da melhor alavancagem operacional da companhia em decorrência dos crescimentos observados no período e (ii) do constante trabalho da Companhia em controlar seus custos e despesas, ainda mais atuante e importante neste trimestre, dadas as retrações percebidas nas receitas. Neste trimestre, a Companhia também reconheceu créditos de INSS referentes ao pagamento de encargos de verbas indenizatórias não mais devidas, e que contribuíram, de forma pontual, para o resultado de outras receitas e despesas operacionais no montante de R\$ 1,7 milhão. Esses fatores mais que compensaram o aumento da alíquota de contribuição do Plano 'Brasil Maior' e as operações encerradas no 3T16.

Na comparação específica com o 2T16, a melhor eficiência da Companhia em controlar seus custos e despesas, o efeito positivo e pontual nas despesas e a melhora percebida na Unidade CSU Contact, compensaram parcialmente a retração na receita decorrente do encerramento das operações de Emissor do Banco Fibra e a internalização do processamento de aquisição do Banrisul, resultando em perda de 0,9 p.p. na margem EBITDA.

A tabela a seguir mostra a reconciliação do EBITDA:

Reconciliação EBITDA (R\$ mil)	3T16	2T16	3T15	% Variação vs.		9M16	9M15	% Variação
				2T16	3T15			
Lucro Líquido	7.411	8.340	4.071	-11,1%	82,1%	23.904	11.582	106,4%
(+) Imposto de Renda e CSLL	4.256	4.528	2.139	-6,0%	99,0%	12.879	6.062	112,4%
(+) Resultado Financeiro Líquido	1.554	3.191	3.534	-51,3%	-56,0%	8.257	11.130	-25,8%
(+) Depreciação/Amortização	8.324	8.015	7.505	3,8%	10,9%	24.106	21.291	13,2%
EBITDA	21.545	24.074	17.249	-10,5%	24,9%	69.146	50.065	38,1%
CSU CardSystem	19.679	23.865	15.511	-17,5%	26,9%	65.370	43.087	51,7%
CSU Contact	1.866	209	1.737	792,8%	7,4%	3.775	6.979	-45,9%
Margem EBITDA	19,2%	20,1%	14,6%	-0,9 p.p.	4,6 p.p.	19,5%	14,4%	5,1 p.p.
CSU CardSystem	32,1%	35,4%	23,7%	-3,3 p.p.	8,4 p.p.	33,6%	23,3%	10,2 p.p.
CSU Contact	3,7%	0,4%	3,3%	3,3 p.p.	0,3 p.p.	2,4%	4,3%	-1,9 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.

▪ **CSU CardSystem:** O EBITDA da unidade CSU CardSystem totalizou R\$ 19,7 milhões no 3T16, aumento de 26,9% em relação ao 3T15 e uma queda 17,5% se comparado ao 2T16. Nos 9M16, o crescimento foi de 51,7%, alcançando R\$ 65,4 milhões no acumulado do período. Já a margem EBITDA foi de 32,1% no 3T16 (+8,4 p.p. YoY e -3,3 p.p. QoQ) e de 33,6% nos 9M16 (+10,2 p.p. YoY).

▪ **CSU Contact:** O EBITDA da unidade CSU Contact foi de R\$ 1,9 milhão no 3T16, maior em 7,4% em relação ao 3T15 e cerca de nove vezes maior que o montante apresentado no trimestre imediatamente anterior. No acumulado dos 9M16, o EBITDA apresentou retração de 45,9% na comparação anual, totalizando R\$ 3,8 milhões. A margem EBITDA no 3T16 foi de 3,7%, superior em 0,3 p.p. e 3,3 p.p. em relação ao 3T15 e ao 2T16, respectivamente, enquanto que nos 9M16 a margem foi de 2,4%, 1,9 p.p. menor que ao apresentado no mesmo período do ano passado.

Ambas as comparações anuais são impactadas negativamente pelo aumento da alíquota de imposto do Plano Brasil Maior. Mesmo assim, o 3T16 apresentou recuperação em relação aos demais trimestres, suportada basicamente pela capacidade da Companhia em reduzir seus custos e despesas de forma alinhada às retrações percebidas na receita da unidade, evitando maiores impactos na rentabilidade dessas operações. Na comparação sequencial, é importante lembrar que o crescimento também é explicado pela maior concentração de custos e despesas rescisórios no 2T16, que permitiram a Companhia a alcançar uma recuperação já a partir deste trimestre.

Resultado Financeiro Líquido

O resultado financeiro líquido totalizou uma despesa de R\$ 1,6 milhão no 3T16, menor em 56,0% em relação ao 3T15 e em 51,3% quando comparado ao 2T16. No acumulado dos 9M16, a queda é de 25,8%, para uma despesa financeira líquida de R\$ 8,3 milhões. As reduções nas comparações anuais e sequencial são explicadas, principalmente, pela redução da dívida líquida nos períodos.

Destacamos ainda que, de forma pontual, os resultados financeiros líquidos do 3T16 e dos 9M16 foram positivamente impactados no montante de R\$ 1,4 milhão, devido à atualização monetária do reconhecimento de créditos de INSS referentes ao pagamento de encargos de verbas indenizatórias não mais devidas, conforme mencionado anteriormente.

Resultado Líquido

No terceiro trimestre de 2016, a Companhia reportou um **lucro líquido de R\$ 7,4 milhões**, 82,1% maior em relação ao 3T15 e 11,1% menor do que o resultado do 2T16. No acumulado dos nove meses de 2016, o lucro líquido foi de R\$ 23,9 milhões, mais que o dobro do montante apresentado no mesmo período do ano anterior e 25,7% maior do que todo o lucro líquido acumulado no ano de 2015. Como consequência, a margem líquida apresentou expansão de 3,1 p.p. na comparação com o 3T15 e uma queda de 0,4 p.p. na comparação sequencial, encerrando o terceiro trimestre do ano em 6,6%. Nos 9M16, a margem foi de 6,8%, 3,4 p.p. maior que os 9M15.

As evoluções do resultado líquido são reflexos dos desempenhos do EBITDA apresentados em cada período, bem como o melhor resultado financeiro líquido, conforme explicado anteriormente.

- INVESTIMENTOS -

No terceiro trimestre de 2016, a Companhia realizou investimentos no montante de R\$ 11,3 milhões, aumento de 14,5% quando comparado ao 3T15 e de 10,6% em relação ao 2T16. Nos nove primeiros meses de 2016, os investimentos totalizaram o montante de R\$ 31,0 milhões, um aumento de 15,9% em relação ao mesmo período no ano passado.

Os crescimentos são explicados pelos maiores investimentos na unidade CSU CardSystem, devido à expansão e à diversificação de suas operações, e pelos novos investimentos realizados no ITS. Esta tendência poderá se intensificar ainda mais no futuro próximo, em decorrência do surgimento de novas tecnologias disruptivas e da consequente adaptação da plataforma tecnológica às novas demandas do mercado.

Investimentos adicionais poderão ser empregados no curto prazo, voltados a atualizações e adaptações da plataforma tecnológica.

Investimentos (R\$ mil)	3T16	2T16	3T15	%Variação vs.		9M16	9M15	% Variação
				2T16	3T15			
CSU CardSystem	8.436	7.648	8.334	10,3%	1,2%	23.984	20.389	17,6%
CSU ITS	1.157	1.151	-	1,2%	-	2.492	-	-
CSU Contact	770	1.113	917	-30,8%	-16,1%	2.910	4.822	-39,6%
Corporativo	921	293	606	214,1%	52,0%	1.575	1.505	4,6%
Capex	11.284	10.205	9.856	10,6%	14,5%	30.960	26.716	15,9%
% da Receita Líquida	10,0%	8,5%	8,4%	1,5 p.p.	1,7 p.p.	8,7%	7,7%	0,9 p.p.

Nota: Os investimentos corporativos refletem, em sua grande maioria, os investimentos nas plataformas tecnológicas de gestão, tanto em termos de software como de hardware, bem como benfeitorias em geral

- FLUXO DE CAIXA -

No 3T16, a Companhia registrou uma geração de caixa operacional líquida de R\$ 13,1 milhões, 31,4% menor em relação à geração de caixa operacional obtida no mesmo período do ano anterior e 67,7% inferior em relação ao 2T16.

Ambas as variações são explicadas (i) pelo recebimento nos trimestres anteriores de contas a receber de outros períodos, (ii) pelo pagamento da bonificação dos executivos no 3T16 de cerca de R\$ 1,9 milhão, (iii) pelo pagamento pontual de provisões de fornecedores no 3T16 em R\$ 1,8 milhão e (iv) pela variação do resultado líquido do período.

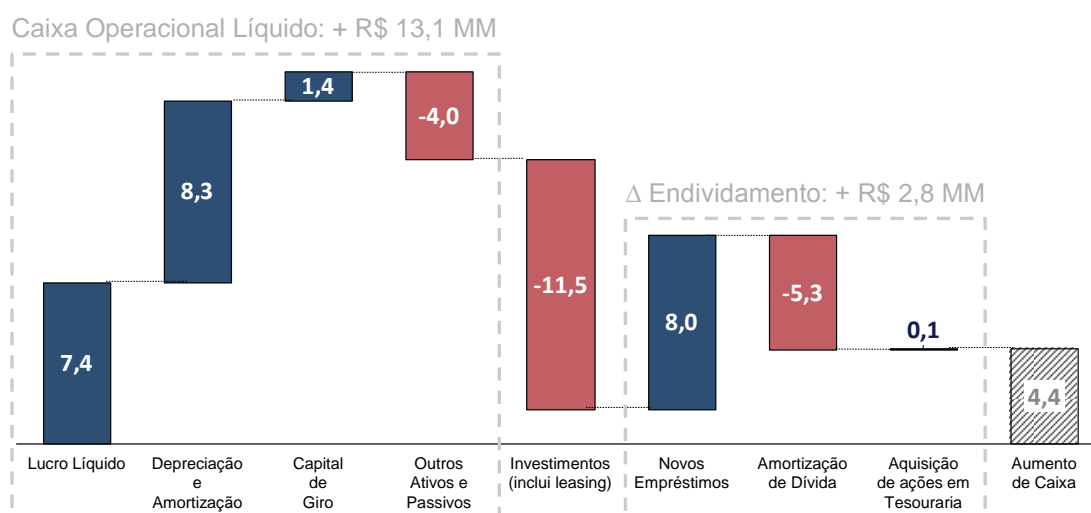
Neste trimestre, as atividades de Investimento realizadas totalizaram R\$ 11,5 milhões.

A consistente geração de caixa operacional contribuiu para a manutenção da relação dívida líquida/EBITDA em 0,3x, fato que possibilitará a expansão dos investimentos nas atividades de meios de pagamento, condição necessária à manutenção da competitividade e vanguarda da Companhia neste segmento em franca transformação.

O caixa líquido das atividades de financiamento apresentou um saldo positivo de R\$ 2,8 milhões no 3T16, impulsionada pelo ingresso de R\$ 8,0 milhões de empréstimos e financiamentos que serão destinados à ampliação já a partir do 4T16 das atividades de Investimento nas plataformas tecnológicas da Companhia.

Com essas movimentações, a Companhia encerrou o trimestre com uma posição de caixa final no montante de R\$ 30,4 milhões, aumentos de 44,1% em relação ao saldo final do 3T15 e de 16,7% em relação ao final do 2T16.

Fluxo de Caixa – 3T16 (R\$ milhões)



- ESTRUTURA DE CAPITAL -

Em 30 de setembro de 2016, o endividamento líquido da Companhia era de R\$ 27,7 milhões, 46,7% menor em relação ao mesmo período do ano anterior, como resultado de uma melhor geração de caixa da Companhia nos últimos doze meses. Na comparação com o saldo final do endividamento líquido no 2T16, a redução foi de 2,9%, explicada pela geração de caixa no período, mais que compensando o aumento do montante de empréstimos e financiamentos de longo prazo em 12,4%.

Com isso, a relação dívida líquida sobre o EBITDA dos últimos 12 meses permaneceu em 0,3x no 3T16, sem alteração em relação ao 2T16. Contudo, dada a amortização das dívidas e o crescimento do EBITDA nos últimos 12 meses, essa relação apresentou queda de 0,5x em relação ao 3T15.

A dívida bruta da CSU no montante de R\$ 58,1 milhões ao final do 3T16 reportou uma redução de 20,6% se comparada ao 3T15 e um acréscimo de 6,5% em relação ao 2T16.

A Companhia mantém uma gestão responsável de sua estrutura de capital, viabilizando o financiamento de seus investimentos e mantendo seu endividamento em patamares adequados.

A CSU não possui dívidas em moeda estrangeira e não se utiliza de instrumentos derivativos. O caixa é aplicado em Certificados de Depósito Bancários (CDBs) compromissados emitidos por bancos de primeira linha.

Endividamento (R\$ milhões)	3T16	2T16	3T15	% Variação vs.	
				2T16	3T15
Curto prazo	22,1	22,5	30,8	-1,9%	-28,3%
Empréstimos e Financiamentos	13,7	14,3	22,9	-4,5%	-40,4%
Leasing	8,4	8,2	7,9	2,6%	6,6%
Longo prazo	36,1	32,1	42,4	12,4%	-14,9%
Empréstimos e Financiamentos	24,4	20,9	30,0	16,9%	-18,6%
Leasing	11,6	11,2	12,3	3,8%	-6,0%
Dívida Bruta	58,1	54,6	73,2	6,5%	-20,6%
(-) Disponibilidades	30,4	26,0	21,1	16,7%	44,1%
Dívida Líquida	27,7	28,6	52,1	-2,9%	-46,7%
Dívida Líquida/EBITDA 12M (x)	0,3	0,3	0,8	0,0x	-0,5x

Nota: 12M = últimos 12 meses

- MERCADO DE CAPITAIS -

As ações da CSU (CARD3) são negociadas no Novo Mercado da BM&FBovespa desde 2006, no mais elevado nível de Governança Corporativa. As ações também fazem parte dos índices ITAG – Índice de *Tag Along* Diferenciado e do IGCX – Índice de Governança Corporativa Diferenciada. A Companhia é controlada pela *Greenville Delaware LLC*, Empresa controlada indiretamente pelo Diretor-Presidente da Companhia, o Sr. Marcos Ribeiro Leite.

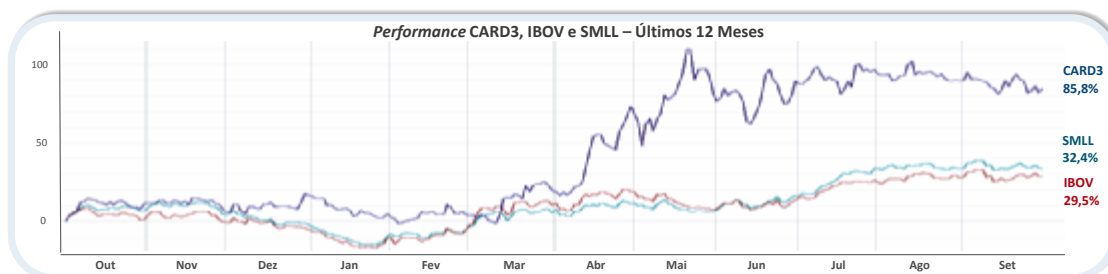
Em 30 de setembro de 2016, o Capital Social da CSU era composto por 41.800.000 ações ordinárias (ON), das quais 35,6% correspondiam às ações livres para serem negociadas no mercado (*free float*).

Acionistas	Quantidade de Ações	%
Controlador	26.369.549	63,1%
Ações em Circulação	14.896.474	35,6%
Ações em Tesouraria	533.977	1,3%
Total CSU	41.800.000	100,0%

Data base: 30 de setembro de 2016.

As ações da CSU (CARD3) encerraram o último pregão destes primeiros nove meses de 2016 cotadas a R\$ 4,67 por ação, uma valorização no ano de 56,7%, enquanto o Ibovespa e o Índice *Small Cap* registraram menores altas de 34,6% e 35,2%, respectivamente.

Abaixo, o desempenho da ação nos últimos doze meses:



Fonte: Economática | Base 100 | ajustado por proventos | Data base: 30.09.2016

Ao longo dos últimos anos, a área de Relações com Investidores da Companhia vem ampliando, perante analistas, investidores e potenciais acionistas, a visibilidade da CSU no mercado de capitais.

Por meio de apresentações institucionais, intenso trabalho de *targeting* recebendo acionistas e investidores na sede da Companhia, realização e aprimoramento de reuniões públicas com analistas, além da reformulação dos materiais de divulgação, a equipe vem ampliando as informações disponibilizadas ao mercado e reposicionando a CSU como uma empresa completa, provedora de soluções tecnológicas.

ANEXOS

Demonstração do Resultado (R\$ Mil)								
Descrição da Conta	3T16	2T16	3T15	3T16 vs. 2T16	3T16 vs. 3T15	9M16	9M15	9M16 vs. 9M15
Receita Bruta	123.870	132.682	127.635	-6,6%	-3,0%	391.195	376.262	4,0%
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	112.290	119.783	117.885	-6,3%	-4,7%	354.011	346.941	2,0%
Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	(85.409)	(87.556)	(93.400)	-2,5%	-8,6%	(261.228)	(275.231)	-5,1%
Resultado Bruto	26.881	32.227	24.485	-16,6%	9,8%	92.783	71.710	29,4%
Despesas/Receitas Operacionais	(13.660)	(16.168)	(14.741)	-15,5%	-7,3%	(47.743)	(42.936)	11,2%
Despesas com Vendas	(898)	(823)	(965)	9,1%	-6,9%	(2.957)	(3.189)	-7,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(14.890)	(15.764)	(13.938)	-5,5%	6,8%	(47.620)	(40.395)	17,9%
Outros Resultados Operacionais	2.128	419	162	407,9%	1213,6%	2.834	648	337,3%
Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	13.221	16.059	9.744	-17,7%	35,7%	45.040	28.774	56,5%
Resultado Financeiro	(1.554)	(3.191)	(3.534)	-51,3%	-56,0%	(8.257)	(11.130)	-25,8%
Receitas Financeiras	2.036	897	1.879	127,0%	8,4%	4.485	4.369	2,7%
Despesas Financeiras	(3.590)	(4.088)	(5.413)	-12,2%	-33,7%	(12.742)	(15.499)	-17,8%
Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	11.667	12.868	6.210	-9,3%	87,9%	36.783	17.644	108,5%
Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	(4.256)	(4.528)	(2.139)	-6,0%	99,0%	(12.879)	(6.062)	112,5%
Corrente	-	5.364	(2.293)	-	-	-	(6.347)	-
Diferido	(4.256)	(9.892)	154	-57,0%	-	(12.879)	285	-
Resultado Líquido das Operações Continuadas	7.411	8.340	4.071	-11,1%	82,0%	23.904	11.582	106,4%
Lucro do Período	7.411	8.340	4.071	-11,1%	82,0%	23.904	11.582	106,4%

Balço Patrimonial - (Reais Mil)

ATIVO	30/09/2016	30/06/2016	30/09/2016 vs. 30/06/2016	30/09/2015	30/09/2016 vs. 30/09/2015
Ativo Total	341.194	329.821	3,4%	375.029	-9,0%
Ativo Circulante	105.348	99.885	5,5%	84.767	24,3%
Caixa e Equivalente de Caixa	30.387	26.036	16,7%	21.084	44,1%
Aplicações Financeiras	-	-	-	1.295	-
Contas a Receber	49.615	50.622	-2,0%	51.231	-3,2%
Estoques	2.025	2.123	-4,6%	1.340	51,1%
Tributos a Recuperar	18.764	16.611	13,0%	6.337	196,1%
Outros Ativos Circulantes	4.557	4.493	1,4%	3.480	30,9%
Ativo Não Circulante	235.846	229.936	2,6%	290.262	-18,7%
Ativo Realizável a Longo Prazo	24.311	21.581	12,7%	88.882	-72,6%
Tributos Diferido	-	621	-	8.498	-
Tributos a Recuperar	3.133	-	-	-	-
Depósitos Judiciais	19.124	19.097	0,1%	77.802	-75,4%
Outros	2.054	1.863	10,3%	2.582	-20,4%
Imobilizado	38.029	38.014	0,0%	39.848	-4,6%
Intangível	173.506	170.341	1,9%	161.532	7,4%

Balço Patrimonial Passivo (Reais Mil)

PASSIVO E P. L.	30/09/2016	30/06/2016	30/09/2016 vs. 30/06/2016	30/09/2015	30/09/2016 vs. 30/09/2015
Passivo Total	341.194	329.821	3,4%	375.029	-9,0%
Passivo Circulante	94.086	96.691	-2,7%	96.376	-2,4%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	39.694	38.830	2,2%	37.401	6,1%
Fornecedores	23.675	24.482	-3,3%	23.235	1,9%
Obrigações Fiscais	2.722	2.815	-3,3%	3.054	-10,9%
Obrigações Fiscais Federais	1.420	1.396	1,7%	1.658	-14,4%
Imposto de Renda e Contribuição Social a Pagar	-	-	-	256	-
Outros Impostos federais	1.420	1.396	1,7%	1.402	1,3%
Obrigações Fiscais Estaduais	25	-	-	-	-
Obrigações Fiscais Municipais	1.277	1.419	-10,0%	1.396	-8,5%
Empréstimos e Financiamentos	22.073	22.507	-1,9%	30.799	-28,3%
Empréstimos e Financiamentos	13.668	14.318	-4,5%	22.914	-40,4%
Financiamento por Arrendamento Financeiro	8.405	8.189	2,6%	7.885	6,6%
Outras Obrigações	5.922	8.057	-26,5%	1.887	213,8%
Passivo Não Circulante	51.906	45.419	14,3%	107.911	-51,9%
Empréstimos e Financiamentos	24.448	20.906	16,9%	30.029	-18,6%
Financiamento por Arrendamento Financeiro	11.606	11.182	3,8%	12.345	-6,0%
Outros	335	335	0,0%	335	0,0%
Tributos Diferidos	3.636	-	-	-	-
Passivos judiciais	11.881	12.996	-8,6%	65.202	-81,8%
Patrimônio Líquido	195.202	187.711	4,0%	170.742	14,3%
Capital Social Realizado	129.232	129.232	0,0%	129.232	0,0%
Reservas de Capital	481	456	5,5%	409	17,6%
Reserva Legal	5.771	5.771	0,0%	4.820	19,7%
Reserva de Lucros a Realizar	37.330	37.330	0,0%	26.270	42,1%
Ações em Tesouraria	(1.516)	(1.571)	-3,5%	(1.571)	-3,5%
Lucro/Prejuízos Acumulados	23.904	16.493	44,9%	11.582	106,4%

Demonstração de Fluxo de Caixa (Reais Mil)

Descrição da Conta	3T16	2T16	3T15	3T16 vs. 2T16	3T16 vs. 3T15	9M16	9M15	9M16 vs. 9M15
Caixa Líquido Proveniente das Atividades Operacionais	13.085	40.467	19.061	-67,7%	-31,4%	58.066	41.373	40,3%
Lucro Líquido (Prejuízo) do período	7.411	8.340	4.071	-11,1%	82,0%	23.904	11.582	106,4%
Ajustes	14.466	22.035	11.539	-34,3%	25,4%	46.520	34.293	35,7%
Depreciação e amortização	8.324	8.015	7.505	3,9%	10,9%	24.106	21.291	13,2%
Valor residual dos ativos baixados	12	60	29	-80,0%	-58,6%	114	427	-73,3%
Juros e variações monetárias	1.409	2.659	3.418	-47,0%	-58,8%	6.883	9.623	-28,5%
Instrumento patrimonial p/ pagto em ações	25	25	-	0,0%	-	67	15	346,7%
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	(45)	(70)	127	-35,7%	-	(115)	127	-
Provisão para contingências	485	1.454	614	-66,6%	-21,0%	2.586	3.095	-16,4%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	4.256	9.892	(154)	-57,0%	-	12.879	(285)	-
Variações nos Ativos e Passivos	(6.961)	11.013	7.525	-	-	(10.702)	6.238	-
Contas a receber	1.052	14.177	4.279	-92,6%	-75,4%	1.062	(7.694)	-
Estoques	98	147	207	-33,3%	-52,7%	(266)	640	-
Depósitos Judiciais	(74)	56.052	1.122	-	-	56.970	1.734	3185,5%
Outros Ativos	(3.916)	(7.411)	295	-47,2%	-	(11.649)	1.953	-
Fornecedores	(807)	1.914	1.017	-	-	218	3.017	-92,8%
Salários e Encargos Sociais	1.039	4.184	2.404	-75,2%	-56,8%	8.321	8.137	2,3%
Baixas por pagamento de contingências	(1.926)	(56.682)	(1.183)	-96,6%	62,8%	(59.526)	(3.958)	1403,9%
Outros Passivos	(2.427)	(1.368)	(616)	77,4%	294,0%	(5.832)	2.409	-
Outros	(1.831)	(921)	(4.074)	98,8%	-55,1%	(1.656)	(10.740)	-84,6%
Juros Pagos	(1.831)	(1.746)	(3.832)	4,9%	-52,2%	(5.644)	(9.760)	-42,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	-	825	(242)	-	-	3.988	(980)	-
Caixa Líquido Atividades de Investimento	(9.955)	(8.857)	(7.796)	12,4%	27,7%	(26.491)	(23.063)	14,9%
Aquisição de Ativos	(747)	(942)	(498)	-20,7%	50,0%	(2.247)	(2.282)	-1,5%
Aquisição de ativo intangível	(9.208)	(7.915)	(7.298)	16,3%	26,2%	(25.597)	(20.781)	23,2%
Aplicação Financeira	-	-	-	-	-	1.353	-	-
Caixa Líquido Atividades Financiamento	1.221	(13.451)	(6.288)	-	-	(19.902)	(10.094)	97,2%
Ingresso de empréstimos e financiamentos	8.000	-	-	-	-	8.000	15.003	-46,7%
Amortização de Emprést. e Financiamentos	(6.834)	(7.280)	(6.288)	-6,1%	8,7%	(21.786)	(21.928)	-0,6%
Aquisição de ações em tesouraria	55	-	-	-	-	55	-	-
Dividendos Pagos	-	(6.171)	-	-	-	(6.171)	(3.169)	94,7%
Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes	4.351	18.159	4.977	-76,0%	-12,6%	11.673	8.216	42,1%
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes	26.036	7.877	16.107	230,5%	61,6%	18.714	12.868	45,4%
Saldo Final de Caixa e Equivalentes	30.387	26.036	21.084	16,7%	44,1%	30.387	21.084	44,1%

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

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 23,4 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 à 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 provedora de solução de *marketing* de relacionamento e programas de fidelidade, tendo já planejado, implementado e gerido dezenas de programas de grande porte. A CSU MarketSystem é uma divisão de negócios que tem seus resultados consolidados na CSU CardSystem.

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), *Multi gateway* (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 *Multi fornecedor* (variados parceiros integrados com um buscador de ofertas inteligente, trazendo sempre a melhor oferta para o produto escolhido). É oferecido ao mercado de três 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.
- ❖ **Shopping Online OPTe+**, o recém lançado *e-marketplace* onde a CSU oferece os benefícios da sua plataforma diretamente ao consumidor final, com o adicional de ter um cartão de crédito e um programa de fidelidade próprios (Passaporte OPTe+). Nessa modalidade, o consumidor final realiza compras no ambiente OPTe+ (www.optemais.com.br) e acumula pontos que podem ser utilizados como forma de pagamento total ou parcial de produtos, passagens aéreas e pacotes turísticos.

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 (comissionamento sobre as vendas). 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*.

Na modalidade Shopping Corporativo, a receita é proveniente de uma taxa cobrada ao cliente no momento da implantação e de um percentual sobre as vendas que os parceiros/fornecedores realizam no ambiente OPTe+.

Por fim, na modalidade Shopping Online OPTe+, a única oferecida diretamente ao consumidor final (B2C), a receita é originada apenas sobre o rebate do fornecedor.

CSU CONTACT

A CSU Contact é a unidade da CSU especializada na prestação de serviços de tele-atendimento, *help desk*, cobrança, *back office*, televendas e relacionamento com o cliente, seja 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 por meio de processos automatizados. Entende-se eficiência do contato o resultado de maior índice de conversão ao 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, e está relacionada à gestão e à disponibilização da plataforma. De forma complementar, há uma variável com base nos resultados alcançados.

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. 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.