

São Paulo, 10 de março 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 quarto trimestre de 2015 (4T15). 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, 4T14 e ao ano de 2014.



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

Tatiana Brandt

Analista 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*):

14.877mil (35,6%)

Teleconferência de Resultados 4T15

Sexta-feira, 11 de março de 2016

11h00 (horário de Brasília) – Português

Tradução simultânea

Telefone: (11) 2188-0155 (Brasil)

Código de acesso: CSU

Webcast: www.csu.com.br/ri

CRESCIMENTO DE 69% DO LUCRO LÍQUIDO EM 2015, IMPULSIONADO PELO EBITDA DE R\$ 70 MILHÕES NO ANO

Destaques do Período:

- ☪ **Receita Bruta** de R\$ 503,5 milhões em 2015 e de R\$ 127,3 milhões no 4T15:
 - +16,8% (vs. 2014) e +10,5% (vs. 4T14), impulsionado pelo aumento dos volumes físicos em todas as unidades de negócios, e -0,3% (vs. 3T15).
 - CSU CardSystem responsável por 54,2% (+2,4 p.p. YoY) do faturamento total em 2015 e 56,4% no 4T15 (+3,1 p.p. YoY e QoQ).
- ☪ **EBITDA** de R\$ 69,8 milhões em 2015 e de R\$ 19,8 no 4T15:
 - Expansão de 31,3% (vs. 2014), de 40,5% (vs. 4T14) e de 14,7% (vs. 3T15).
- ☪ **Lucro líquido** de R\$ 19,0 milhões em 2015 e de R\$ 7,4 milhões no 4T15:
 - Crescimento de 69,0% (vs. 2014), de 105,3% (vs. 4T14) e de 82,5% (vs. 3T15).
- ☪ **Estrutura de Capital:**
 - Aumento da geração operacional líquida de caixa para R\$ 55,9 milhões em 2015.
 - Redução da relação Dívida Líquida sobre EBITDA para 0,7x em Dezembro/15.
- ☪ **CardSystem:** 21,6 milhões de cartões cadastrados, crescimento anual de 22,7% e de 16,6% sobre o 3T15.

Principais Indicadores (em milhares ou %)	4T15		3T15		4T14		%Variação vs.		2015	2014	% Variação
							3T15	4T14			
Destaques Operacionais											
Cartões Cadastrados	21.590	18.520	17.595	16,6%	22,7%	21.590	17.595	22,7%	21.590	17.595	22,7%
Cartões Faturados	18.448	16.110	15.135	14,5%	21,9%	18.448	15.135	21,9%	18.448	15.135	21,9%
Posições de Atendimento	2.462	2.480	2.393	-0,7%	2,9%	2.524	2.276	10,9%	2.524	2.276	10,9%
Destaques Financeiros											
Receita Bruta	127.268	127.635	115.142	-0,3%	10,5%	503.530	431.092	16,8%	503.530	431.092	16,8%
Receita Líquida	116.628	117.885	106.008	-1,1%	10,0%	463.570	397.276	16,6%	463.570	397.276	16,6%
Margem Bruta	27,2%	20,8%	21,5%	6,4 p.p.	5,7 p.p.	22,3%	20,6%	1,7 p.p.	22,3%	20,6%	1,7 p.p.
EBITDA	19.776	17.249	14.079	14,7%	40,5%	69.842	53.205	31,3%	69.842	53.205	31,3%
Margem EBITDA	17,0%	14,6%	13,3%	2,3 p.p.	3,7 p.p.	15,1%	13,4%	1,7 p.p.	15,1%	13,4%	1,7 p.p.
EBIT	11.982	9.744	7.231	23,0%	65,7%	40.755	26.820	52,0%	40.755	26.820	52,0%
Margem EBIT	10,3%	8,3%	6,8%	2,0 p.p.	3,5 p.p.	8,8%	6,8%	2,0 p.p.	8,8%	6,8%	2,0 p.p.
Lucro Líquido	7.428	4.071	3.617	82,5%	105,3%	19.010	11.247	69,0%	19.010	11.247	69,0%
Margem Líquida	6,4%	3,5%	3,4%	2,9 p.p.	3,0 p.p.	4,1%	2,8%	1,3 p.p.	4,1%	2,8%	1,3 p.p.
Capex	11.080	9.856	7.058	12,4%	57,0%	37.796	31.725	19,1%	37.796	31.725	19,1%
Capex/Receita Líquida	9,5%	8,4%	6,7%	1,1 p.p.	2,8 p.p.	8,2%	8,0%	0,2 p.p.	8,2%	8,0%	0,2 p.p.
Dívida Líquida	48.062	52.090	63.541	-7,7%	-24,4%	48.062	63.541	-24,4%	48.062	63.541	-24,4%
Dívida Líquida/EBITDA	0,7	0,8	1,2	-0,1x	-0,5x	0,7	1,2	-0,5x	0,7	1,2	-0,5x

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

COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

O ano de 2015 foi um período de evolução e diversificação para a CSU. Como continuidade ao reposicionamento e *turnaround* iniciados em 2014, a Companhia direcionou seus esforços ao longo do ano para entregas consistentes de resultado.

Mesmo diante de um cenário doméstico fragilizado, marcado por uma crise econômica e política, com queda do PIB da ordem de 3,7%, alta da inflação acumulada em doze meses de 10,7% (vs. 6,4% em 2014) e elevada taxa básica de juros em 14,25% a.a., conforme reunião mais recente do Copom, conseguimos encerrar o ano de 2015 com expansão dos principais indicadores financeiros, com sistemática redução nominal da dívida líquida e da relação dívida líquida sobre EBITDA (lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização, calculado conforme a Instrução CVM nº 527/12), mantendo uma estrutura de capital equilibrada e saudável para os negócios da Companhia.

Com relação ao desempenho operacional das unidades de negócios, a CardSystem encerrou o ano com 21,6 milhões de cartões cadastrados, crescimento anual de 22,7%, bem superior ao crescimento do mercado de 8,4%, segundo dados da Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços (ABECS). Além da contínua expansão da base de cartões, o período foi marcado pelo avanço da unidade no segmento de processamento de cartões de crédito consignado, segmento que vem apresentando taxas de crescimento robustas, alavancadas pelas alterações promovidas na legislação do setor ao longo de 2015, e com significativo potencial de crescimento a ser explorado.

Com relação à MarketSystem, unidade especializada em *marketing* de relacionamento, programas de fidelidade e *e-commerce*, o ano de 2015 foi um período de conquistas de novos clientes e integração de novos parceiros. No ano, a Companhia dobrou a quantidade de parceiros integrados à plataforma, sendo, inclusive, pioneira na disponibilização do segmento de moda, não só em seu *marketplace*, mas também em programas de *Loyalty*. Após três anos de seu lançamento, o OPTe+ já conta com 12 clientes e mais de 1 milhão de produtos ofertados em cerca de 30 categorias diferentes. Adicionalmente, o desenvolvimento e o fortalecimento da plataforma OPTe+ para o consumidor final (B2C) permite que a plataforma de *Loyalty* se torne cada vez mais atrativa aos clientes gerenciados pela MarketSystem/OPTe+.

O atual ambiente econômico com câmbio desvalorizado e aumento da taxa de juros dificulta o acúmulo dos pontos de fidelidade, além de encarecer o custo de aquisição de pontos de empresas coalizadoras para os patrocinadores dos programas. Em paralelo, para as empresas, em um cenário de recrudescimento da concorrência, é mais vantajoso financeiramente fidelizar seus atuais consumidores a conquistar novos clientes, enquanto que, para os consumidores, os programas de fidelidade são uma forma alternativa e efetiva de manutenção dos padrões de consumo. Nesse contexto, o OPTe+ potencializa o valor intrínseco dos programas de fidelidade, uma vez que proporciona redução dos custos finais ao patrocinador ao mesmo tempo que amplia as opções de resgate do usuário final.

Já a CSU Contact, unidade especializada em soluções para *contact center*, encerrou o último trimestre do ano com uma média de 2.462 Posições de Atendimento (PA's) faturadas, crescimento de 2,9% nos últimos doze meses. Dentre os mercados em que a CSU atua, o de terceirização de atendimento é o mais atingido pela retração do consumo. Como consequência, apesar dos novos contratos firmados no início de 2015, registramos um arrefecimento do volume de chamadas ao longo do ano e, com isso, algumas operações da CSU Contact foram readequadas. Permanecemos com a orientação estratégica de priorizar operações de maior valor agregado e uma estrita política de controle de custos.

As novas linhas de negócios, C360 e CSU ITS, sinérgicas e complementares aos demais serviços prestados pela CSU, foram bastante exploradas por outras frentes da Companhia em 2015, ampliando a rentabilidade de alguns contratos. Associados ao OPTe+, os novos negócios posicionam a Companhia como uma provedora completa de soluções tecnológicas com alta expertise para suportar todas as necessidades dos nossos clientes.

A diversificação dos negócios da Companhia permitiu à CSU ampliar em 16,8% o faturamento bruto anual, acima da inflação do período e recorde histórico da Companhia, superando o patamar de meio bilhão de reais em 2015. No trimestre, a Receita Bruta foi de R\$ 127,3 milhões, crescimento de 10,5% em doze meses. Já o EBITDA totalizou R\$ 69,8 milhões no acumulado do ano e R\$ 19,8 milhões no quarto trimestre, crescimentos anuais de 31,3% e 40,5%, respectivamente. O incremento gradual da geração de caixa medida pelo EBITDA, em 2015, possibilitou alcançarmos um resultado líquido de R\$ 19,0 milhões no ano e de R\$ 7,4 milhões no último trimestre, 69,0% acima do que foi reportado em 2014 e mais do que o dobro do resultado entregue no 4T14. A alavancagem da Companhia segue em patamar adequado à atual conjuntura econômica, com uma razão dívida líquida sobre EBITDA de 0,7x ao final de dezembro/15.

Mesmo com a atual condição econômica que o país vem enfrentando, o resultado alcançado possibilitou a aprovação, pelo Conselho de Administração, de R\$ 7,0 milhões, a serem distribuídos na forma de Juros Sobre o Capital Próprio, referente ao exercício fiscal de 2015, o que representa um *payout* de 38,8% sobre o lucro líquido do período.

Continuaremos buscando novas oportunidades para o crescimento sustentável da Companhia, maximizando o valor do acionista, mesmo em um cenário mais adverso. Seguiremos focados em obter eficiência operacional cada vez maior, controle de custos e despesas e uma postura diligente com relação aos investimentos. Agradecemos a todos os nossos clientes, funcionários, acionistas e parceiros pela confiança depositada na CSU ao longo desse ano desafiador.

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), **MarketSystem** (soluções de marketing de relacionamento, fidelidade e e-commerce) e **CSU ITS** (terceirização de TI).

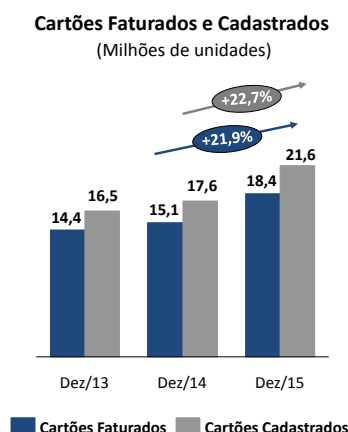
1.1 - CARDSYSTEM: MEIOS ELETRÔNICOS DE PAGAMENTO

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 segue expandindo sua base de cartões, impulsionada pelas novas linhas de produtos desenvolvidos dentro do escopo de processamento de cartões. Ao final de dezembro de 2015, a base de cartões cadastrados da divisão Cardsystem apresentou expansão de 22,7% na comparação com o mesmo período de 2014 e de 16,6% em relação ao 3T15, encerrando o ano com 21,6 milhões de plásticos. Em relação aos cartões faturados, a divisão encerrou o período com uma base de 18,4 milhões de cartões, crescimento anual de 21,9% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 14,5% se comparado ao 3T15.

O gráfico a seguir sinaliza a evolução operacional da CardSystem nos últimos três anos:



A divisão responsável pelo processamento de adquirência, consolidada na unidade CSU CardSystem, segue registrando elevadas taxas de crescimento no volume de transações processadas, com aumento de 66,9% neste trimestre na comparação com o mesmo período do ano passado e de 25,8% em relação ao trimestre imediatamente anterior. O crescimento desta divisão é beneficiado pela expansão da penetração e da utilização de cartões como forma de pagamento.

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, com mais de 15 anos de atuação.

Desempenho Operacional

No 4T15, a MarketSystem continuou apresentando evolução operacional em suas três soluções, mantendo seus esforços na prospecção de novos clientes, expansão da sua base de parceiros e fortalecimento da marca OPTe+ no mercado.

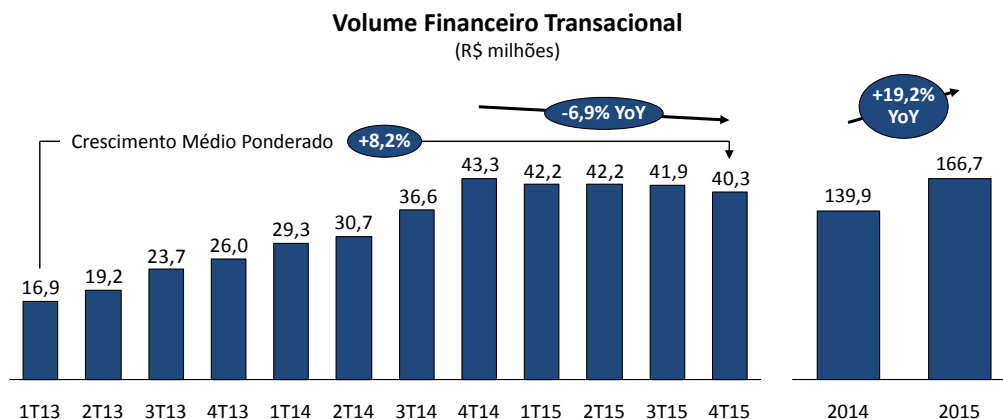
Ao longo de 2015, foram firmadas diversas parcerias como, por exemplo, com a Polishop, Netshoes, Technos, TVZ, Gallerist, dentre outras, dobrando a quantidade de parceiros comerciais integrados ao OPTe+, além de diversificar os segmentos ofertados pela plataforma.

No segmento de **Fidelidade**, a MarketSystem inovou em 2015, levando o segmento de moda para os programas de fidelidade gerenciados pela divisão. Além disso, o ano também foi marcado pela adesão da Electrolux e da Pernambucanas à plataforma OPTe+.

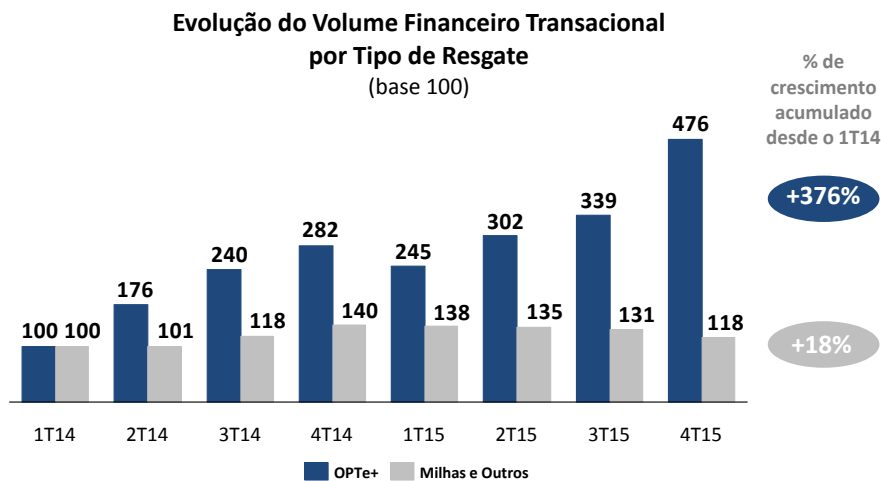
Na modalidade de **Shopping Corporativo**, plataforma de *e-commerce* “White Label” para que empresas com grandes bases de clientes possam ter uma ferramenta moderna para fidelizá-las e monetizá-las, registramos, em 2015, a conquista da Souza Cruz como novo cliente, além da implantação do “Shopping Corporativo” para o Santos Futebol Clube. Este último, inclusive, já conta com um programa de fidelidade, no qual usuários do Shopping Corporativo poderão acumular pontos para futuros resgates dentro da plataforma OPTe+.

Já o OPTe+, também apresentado sob a forma de *e-commerce* disponibilizado diretamente ao consumidor final (operação **B2C** - www.optemais.com.br), seguiu evoluindo ao longo de 2015, com foco em proporcionar uma experiência cada vez mais simples, completa e intuitiva aos usuários. Além dos novos parceiros integrados, que ampliaram a diversidade do *e-commerce*, foram trabalhadas, principalmente, as frentes tecnológicas e de consolidação da marca no mercado.

Com o agravamento do cenário macroeconômico, as empresas patrocinadoras dos programas de fidelidade têm buscado alternativas de redução dos custos dos seus programas. Devido a menores custos com premiação e ganhos com *breakage*, o OPTe+ e sua ampla gama de opções tem favorecido a base de clientes da MarketSystem a manter uma estratégia com menor impacto financeiro, ao mesmo tempo que mantém a satisfação dos participantes pelo maior número de ofertas e possibilidades de resgates de seus pontos acumulados. Adicionalmente, para os usuários participantes, o OPTe+ se configura como uma ferramenta flexível e diversificada, apta a atender diferentes buscas, seja por melhores preços, facilidade no pagamento ou pela variedade de ofertas.



Com relação ao volume financeiro transacional, o acumulado do ano apresentou evolução de 19,2%, se comparado a 2014, e desde o 1T13 esse volume teve um crescimento trimestral médio ponderado de 8,2% até o 4T15. Contudo, apesar da queda do volume financeiro transacional observado nos últimos trimestres, consequência direta dos esforços de redução de custos das empresas patrocinadoras, o OPTe+ apresentou um aumento de 375,5% dos resgates feitos dentro da plataforma no 4T15 em comparação com o 1T14, ante um crescimento de apenas 17,6% dos demais canais de resgate.



O crescimento registrado do volume de resgates dentro da plataforma OPTe+ evidencia o processo contínuo de mudança do padrão cultural de comportamento dos participantes dos programas de fidelidade, cada vez mais dispostos a considerar uma gama muito mais ampla de opções de resgates, demonstrando a atratividade da solução tecnológica para os clientes da MarketSystem.

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, seja através de posições de atendimento ou canais digitais.

Desempenho Operacional

Apesar da necessidade de readequação de algumas operações, consequência da retração geral do consumo, a CSU Contact apresentou expansão da sua base de clientes em 2015. A unidade especializada na terceirização de serviços de *contact center* encerrou o ano com 2.524 posições de atendimento (PA's) médias faturadas, crescimento de 10,9% em relação ao ano de 2014. No 4T15, a média das posições de atendimento faturadas foi de 2.462 PA's, crescimento anual de 2,9% nos últimos doze meses, enquanto que na comparação sequencial houve queda de 0,7% em relação ao 3T15, devido ao menor volume de chamadas no período.

Grande parte das conquistas da unidade em 2015 está ligada ao atendimento via mídias sociais. Num curto espaço de tempo, essas novas operações conquistaram o selo RA 1000 no site 'Reclame Aqui', reconhecimento dado apenas a empresas com excelentes índices de atendimento.

Ao longo de 2015, a CSU Contact promoveu vários encontros com parceiros em busca de novas soluções e tecnologias com intuito de ampliar a qualidade dos serviços prestados. Essa iniciativa resultou em ganhos de eficiência na gestão de custos e permitiu à Companhia promover ações de retenção de clientes na base e conquistar operações com maior complexidade e valor agregado.

NOVAS FRENTES | C.360 e CSU ITS

O produto **C360**, plataforma de inteligência de mercado para relacionamento e abordagem de clientes e *prospects*, e a divisão **ITS**, responsável por soluções de infraestrutura tecnológica, seguem contribuindo com ganhos de eficiência e economia de custo em operações que envolvem as demais áreas de negócios da CSU. Tais frentes vêm 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.

Como exemplo, a utilização do C360 em algumas operações de *contact center* da Companhia apresentou resultados consistentes, com ganhos de eficiência entre 11-14% no volume de recuperação de crédito quando comparados às operações convencionais, sendo que operações implantadas em 2015 ampliaram em até 40% o volume de valores recuperados para o cliente. Adicionalmente, em 2015, o C360 também foi empregado para melhoria do desempenho de operações de venda de cartões, resultando em uma economia de até 58% do

custo unitário por cartão vendido se comparado às vendas realizadas através de posições de atendimento.

Já a infraestrutura TIER III da CSU ITS, além de atender às operações da Companhia com o máximo de segurança e disponibilidade, tem sido um diferencial para o crescimento em operações de alto valor agregado.

Desempenho Financeiro por Unidade de Negócio

Principais Indicadores (em milhares ou %)	4T15	3T15	4T14	% Variação vs.		2015	2014	% Variação
				3T15	4T14			
Cartões Cadastrados	21.590	18.520	17.595	16,6%	22,7%	21.590	17.595	22,7%
Cartões Faturados	18.448	16.110	15.135	14,5%	21,9%	18.448	15.135	21,9%
Posições de Atendimento	2.462	2.480	2.393	-0,7%	2,9%	2.524	2.276	10,9%
Receita Bruta	127.268	127.635	115.142	-0,3%	10,5%	503.530	431.092	16,8%
<i>CSU CardSystem</i>	71.799	70.954	61.353	1,2%	17,0%	272.855	223.378	22,1%
<i>CSU Contact</i>	55.469	56.682	53.789	-2,1%	3,1%	230.675	207.714	11,1%
Receita Líquida	116.628	117.885	106.008	-1,1%	10,0%	463.570	397.276	16,6%
<i>CSU CardSystem</i>	65.476	65.412	56.286	0,1%	16,3%	250.120	204.879	22,1%
<i>CSU Contact</i>	51.152	52.473	49.722	-2,5%	2,9%	213.450	192.397	10,9%
Margem Bruta	27,2%	20,8%	21,5%	6,4 p.p.	5,7 p.p.	22,3%	20,6%	1,7 p.p.
<i>CSU CardSystem</i>	39,5%	28,9%	29,2%	10,6 p.p.	10,3 p.p.	31,7%	27,7%	3,9 p.p.
<i>CSU Contact</i>	11,4%	10,6%	12,7%	0,8 p.p.	-1,3 p.p.	11,3%	13,0%	-1,7 p.p.
EBITDA	19.776	17.249	14.079	14,7%	40,5%	69.842	53.205	31,3%
<i>CSU CardSystem</i>	20.224	15.511	12.936	30,4%	56,3%	63.310	45.995	37,6%
<i>CSU Contact</i>	(448)	1.737	1.143	-	-	6.531	7.209	-9,4%
Margem EBITDA	17,0%	14,6%	13,3%	2,3 p.p.	3,7 p.p.	15,1%	13,4%	1,7 p.p.
<i>CSU CardSystem</i>	30,9%	23,7%	23,0%	7,3 p.p.	7,9 p.p.	25,3%	22,5%	2,9 p.p.
<i>CSU Contact</i>	-0,9%	3,3%	2,3%	-4,1 p.p.	-3,2 p.p.	3,1%	3,7%	-0,7 p.p.
Lucro Líquido	7.428	4.071	3.617	82,5%	105,3%	19.010	11.247	69,0%
Margem Líquida	6,4%	3,5%	3,4%	2,9 p.p.	3,0 p.p.	4,1%	2,8%	1,3 p.p.

Receita Bruta

A **receita bruta do quarto trimestre totalizou R\$ 127,3 milhões**, um aumento de 10,5% na comparação com o 4T14, totalizando, no ano de 2015, uma receita bruta de R\$ 503,5 milhões, crescimento de 16,8% em relação a 2014 e superior à inflação no período. O desempenho é resultado da expansão das receitas de todas as unidades de negócio, possibilitada pela diversificação das operações da CSU com as novas frentes de negócio e ampliação do escopo de produtos e serviços. Na comparação com o 3T15, a receita bruta do quarto trimestre permaneceu praticamente estável, com variação de -0,3%.

- **CSU CardSystem:** A receita bruta foi de R\$ 71,8 milhões no 4T15, um crescimento de 17,0% nos últimos doze meses, enquanto que no acumulado do ano, o montante foi de R\$ 272,9 milhões, expansão de 22,1% em relação ao ano de 2014, ambas acima da inflação de 10,7% apresentada no período. Quando comparado ao trimestre imediatamente anterior, o aumento do faturamento bruto foi de 1,2%.

Tais aumentos são resultados (i) da expansão da base de cartões no período, originando maiores volumes de processamento de plásticos e demais serviços prestados aos emissores,

(ii) pelos reajustes anuais dos contratos, e (iii) do contínuo crescimento do número de transações processadas na divisão de adquirência.

No último trimestre do ano, a dinâmica de negócios de alguns contratos foi revisada, a fim de otimizar e simplificar seus modelos financeiros e tributários. Essas alterações se resumiram a readequações contábeis, com impactos na receita bruta e custos, sem impactar, no entanto, os resultados nominais da unidade.

▪ **CSU Contact:** A unidade de *contact center* registrou uma receita bruta de R\$ 55,5 milhões no 4T15 e R\$ 230,7 milhões no ano, 3,1% superior ao 4T14 e 11,1% superior a 2014. Ambas as variações são explicadas pelo aumento do número de PA's médias faturadas em cada período, suportadas, principalmente, pelas expansões de algumas operações e conquista de novos clientes, concentradas no primeiro semestre.

Quando comparado ao trimestre imediatamente anterior, dado o cenário econômico mais desafiador, a receita bruta apresentou retração de 2,1% no 4T15, explicada pela (i) readequação de algumas operações, refletindo em uma redução de 0,7% no número de PA's médias faturadas no período, (ii) menor volume de operações de vendas e cobranças e, conseqüentemente, menores receitas de comissionamento, e (iii) menor demanda por questões de sazonalidade.

Custos

O custo total da Companhia no ano de 2015 totalizou **R\$ 360,1 milhões**, aumento de 14,2% em relação ao ano de 2014, porém inferior à variação da receita no período. No quarto trimestre de 2015, os custos somaram R\$ 84,9 milhões, aumento de 2,0% em doze meses e redução de 9,1% se comparados aos do 3T15.

Para o melhor entendimento destas variações, segue abaixo a análise de custos por Unidade de Negócio.

▪ **CSU CardSystem:** Os custos da CSU CardSystem totalizaram R\$ 39,6 milhões no 4T15, inferior em 0,7% sobre o 4T14 e 14,8% sobre o 3T15. No acumulado do ano, o custo total da unidade de R\$ 170,9 milhões ficou 15,4% acima do ano anterior, porém inferior ao crescimento de 22,1% da receita líquida no período.

CSU CardSystem (R\$ mil)	4T15	3T15	4T14	% Variação vs.		2015	2014	% Variação
				3T15	4T14			
Receita Bruta	71.799	70.954	61.353	1,2%	17,0%	272.855	223.378	22,1%
Deduções da Receita (-)	6.322	5.541	5.066	14,1%	24,8%	22.734	18.499	22,9%
Receita Líquida	65.476	65.412	56.286	0,1%	16,3%	250.120	204.879	22,1%
Custos (-)	39.591	46.492	39.859	-14,8%	-0,7%	170.917	148.063	15,4%
Pessoal	10.473	10.544	10.092	-0,7%	3,8%	41.143	37.926	8,5%
Expedição	6.777	10.426	9.200	-35,0%	-26,3%	37.046	35.539	4,2%
Comunicação	1.036	1.037	985	-0,1%	5,2%	4.156	4.116	1,0%
Depreciação/Amortização	5.070	4.823	4.607	5,1%	10,0%	19.061	17.782	7,2%
Prédios	1.982	1.919	1.674	3,3%	18,4%	7.380	6.692	10,3%
Custos dos Prêmios Entregues	8.538	12.746	8.600	-33,0%	-0,7%	41.766	27.054	54,4%
Outros	5.715	4.997	4.701	14,4%	21,6%	20.365	18.955	7,4%
Lucro Bruto	25.886	18.920	16.427	36,8%	57,6%	79.203	56.816	39,4%
Margem Bruta	39,5%	28,9%	29,2%	10,6 p.p.	10,3 p.p.	31,7%	27,7%	3,9 p.p.

O total dos custos fixos da unidade (Pessoal, depreciação/amortização, prédios e outros) apresentou crescimento inferior ao da receita líquida, possibilitando uma maior diluição dos custos e, portanto, economias de escala no período, conforme já mencionado. Como resultado, a unidade registrou queda da representatividade dos custos em relação à receita em 1,9 p.p. e 4,5 p.p., no 4T15 e em 2015, respectivamente.

O custo total do quarto trimestre de 2015 apresentou quedas de 0,7% em doze meses e de 14,8% em relação ao 3T15. As quedas dos custos de expedição e de produtos entregues refletem, especificamente, às readequações contábeis decorrentes de mudanças nas dinâmicas de negócios, mencionadas anteriormente, tendo impactado em igual proporção as receitas da unidade.

Todos esses fatores contribuíram positivamente para a expansão da margem bruta da unidade de negócio CardSystem, com crescimentos no 4T15 de 10,3 p.p. em relação ao 4T14 e de 10,6 p.p. em relação ao 3T15, além de um aumento de 3,9 p.p. na comparação do ano de 2015 com o de 2014.

- **CSU Contact:** Os custos da CSU Contact totalizaram R\$ 45,3 milhões no 4T15, 4,4% superior se comparado ao 4T14 e 3,4% inferior sobre o 3T15. No acumulado do ano, o custo total da unidade de R\$ 189,2 milhões cresceu 13,1% em relação ao ano de 2014.

CSU Contact (R\$ mil)	4T15	3T15	4T14	%Variação vs.		2015	2014	% Variação
				3T15	4T14			
Receita Bruta	55.469	56.682	53.789	-2,1%	3,1%	230.675	207.714	11,1%
Deduções da Receita (-)	4.317	4.209	4.067	2,6%	6,1%	17.225	15.317	12,5%
Receita Líquida	51.152	52.473	49.722	-2,5%	2,9%	213.450	192.397	10,9%
Custos (-)	45.324	46.908	43.400	-3,4%	4,4%	189.229	167.376	13,1%
Pessoal	33.500	34.961	31.760	-4,2%	5,5%	141.765	122.579	15,7%
Comunicação	820	755	886	8,7%	-7,5%	3.237	3.921	-17,4%
Depreciação/Amortização	1.798	1.784	1.879	0,8%	-4,3%	7.273	7.023	3,6%
Prédios	7.072	7.057	6.573	0,2%	7,6%	27.882	25.110	11,0%
Outros	2.133	2.352	2.301	-9,3%	-7,3%	9.072	8.744	3,8%
Lucro Bruto	5.828	5.565	6.322	4,7%	-7,8%	24.220	25.020	-3,2%
<i>Margem Bruta</i>	11,4%	10,6%	12,7%	0,8 p.p.	-1,3 p.p.	11,3%	13,0%	-1,7 p.p.

Em ambas as comparações anuais (2015 vs. 2014 e 4T15 vs. 4T14), os aumentos são explicados, principalmente, por (i) maiores custos de Pessoal relacionados ao aumento do número de PA's nos períodos, acordo coletivo anual e maiores custos rescisórios, dado o redimensionamento de algumas operações ao longo do segundo semestre de 2015, (ii) reajustes nos preços de aluguéis, (iii) aumento dos custos com energia e transportes acima da inflação, e (iv) maiores custos com equipamentos e *software*, devido à expansão das operações em doze meses. Esses custos mais que anularam as reduções apresentadas nos gastos com comunicação e serviços contratados.

Na comparação com o 3T15, os custos do quarto trimestre apresentaram uma retração de 3,4%, explicada pela redução da demanda por serviços e, conseqüentemente, gerando menor necessidade de gastos com pessoal, aluguel de equipamentos e *softwares*, e contratação de serviços. Adicionalmente no 4T15, baseando-se na premissa de priorizar operações economicamente viáveis, houve a necessidade de uma reavaliação nos contratos que

poderiam gerar desequilíbrio em nossos negócios. Desta forma, o quarto trimestre apresentou custos adicionais não recorrentes de cerca de R\$ 0,5 milhão.

Despesas com Vendas e *Marketing*, Gerais e Administrativas

Despesas (R\$ mil)	4T15	3T15	4T14	%Variação vs.		2015	2014	% Variação
				3T15	4T14			
Gerais e Administrativas	(17.916)	(13.040)	(14.786)	37,4%	21,2%	(56.487)	(51.848)	8,9%
Depreciação/Amortização	(927)	(898)	(362)	3,2%	156,2%	(2.751)	(1.581)	74,0%
Vendas e Marketing	(892)	(965)	(395)	-7,6%	125,8%	(4.081)	(1.995)	104,5%
Total Desp. Vendas, Gerais e Adm.	(19.735)	(14.903)	(15.543)	32,4%	27,0%	(63.319)	(55.424)	14,2%
% da receita líquida	16,9%	12,6%	14,7%	4,2 p.p.	2,2 p.p.	13,7%	14,0%	-0,3 p.p.

O **Total das Despesas** em 2015 foi de R\$ 63,3 milhões, superior em 14,2% em relação ao ano de 2014. No trimestre, as despesas totalizaram R\$ 19,7 milhões, aumento de 27,0% em doze meses e de 32,4% sobre o 3T15.

Em 2015, apesar das pressões inflacionárias e da expansão de seus negócios, a Companhia conseguiu apresentar queda de 0,3 p.p. da representatividade das despesas totais em relação à receita líquida, quando comparada a 2014, reflexo, sobretudo, do estrito controle de despesas **Gerais e Administrativas**, as quais apresentaram crescimento de 8,9%, abaixo da inflação no período.

Referente às despesas Gerais e Administrativas do 4T15, os crescimentos de 21,2% sobre o 4T14 e de 37,4% em relação ao 3T15, devem-se, principalmente, (i) ao aumento pontual do reconhecimento de contingências trabalhistas no 4T15 no valor de R\$ 4,2 milhões e (ii) à maiores despesas de Pessoal, reflexo do acordo coletivo ocorrido em agosto de 2015, com impacto de R\$ 276 mil mensais. Já as despesas com **Depreciação/Amortização** apresentaram expressivos crescimentos anuais, explicados pelo maior volume de amortização de *software* a partir de junho de 2015, no valor de R\$ 173 mil mensais.

Com relação às despesas com **Vendas e Marketing**, a Companhia tem investido na divulgação da marca OPTe+ ao mercado consumidor, explicando assim, os crescimentos anuais de 104,5% em 2015 e de 125,8% no 4T15. Já na comparação sequencial, o 4T15 apresentou queda de 7,6%, resultado de um gasto pontual de divulgação da divisão de negócio ITS no 3T15.

EBITDA

A Companhia apresentou um **EBITDA de R\$ 69,8 milhões em 2015**, 31,3% superior ao ano de 2014. No trimestre, o EBITDA de R\$ 19,8 milhões foi superior em 40,5% em relação ao 4T14 e 14,7% em relação ao 3T15. A margem EBITDA de 15,1% em 2015 apresentou uma evolução de 1,7 p.p. na comparação anual, enquanto que a margem de 17,0% apresentada no 4T15 foi maior em 3,7 p.p. e 2,3 p.p. nas comparações com o 4T14 e o 3T15, respectivamente.

Ao longo de 2015, a Companhia apresentou ganho de alavancagem operacional proveniente da evolução das receitas da unidade CSU CardSystem, inclusive com aumento de sua representatividade em relação à receita total. Essa característica intrínseca da unidade de

negócio permitiu a expansão anual do lucro bruto da Companhia em 26,4% em 2015 e em 39,4% no 4T15, além de um crescimento sequencial de 29,5% neste trimestre.

Convém mencionar que, a partir do mês de dezembro/2015, entrou em vigor o aumento da alíquota de contribuição sobre o faturamento referente ao programa de desoneração de mão de obra do atual governo (“Plano Brasil Maior”), gerando um impacto de aproximadamente R\$ 0,5 milhão no EBITDA do 4T15.

A tabela a seguir mostra a reconciliação do EBITDA:

Reconciliação EBITDA (R\$ mil)	4T15	3T15	4T14	% Variação vs.		2015	2014	% Variação
				3T15	4T14			
Lucro Líquido	7.428	4.071	3.617	82,5%	105,3%	19.010	11.247	69,0%
(+) Imposto de Renda e CSLL	122	2.139	70	-94,2%	74,3%	6.184	3.258	89,8%
(+) Resultado Financeiro Líquido	4.432	3.534	3.544	25,4%	25,1%	15.562	12.315	26,4%
(+) Depreciação/Amortização	7.795	7.505	6.848	3,9%	13,8%	29.085	26.385	10,2%
EBITDA	19.776	17.249	14.079	14,7%	40,5%	69.842	53.205	31,3%
CSU CardSystem	20.224	15.511	12.936	30,4%	56,3%	63.310	45.995	37,6%
CSU Contact	(448)	1.737	1.143	-	-	6.531	7.209	-9,4%
Margem EBITDA	17,0%	14,6%	13,3%	2,3 p.p.	3,7 p.p.	15,1%	13,4%	1,7 p.p.
CSU CardSystem	30,9%	23,7%	23,0%	7,2 p.p.	7,9 p.p.	25,3%	22,5%	2,9 p.p.
CSU Contact	-0,9%	3,3%	2,3%	-4,2 p.p.	-3,2 p.p.	3,1%	3,7%	-0,6 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\$ 63,3 milhões em 2015 ou aumento de 37,6% em relação ao ano de 2014. Já no 4T15, o EBITDA foi de R\$ 20,2 milhões, 56,3% maior em doze meses e 30,4% acima do reportado no 3T15. Já a margem EBITDA foi de 25,3% em 2015 (+2,9 p.p. vs. 2014) e de 30,9% no quarto trimestre (+7,9 p.p. vs. 4T14 e +7,2 p.p. vs. 3T15).

O desempenho do EBITDA é resultado da expansão das receitas de todas as divisões da CSU CardSystem em uma maior proporção do que a evolução dos custos e despesas, sustentado, principalmente, pela característica de alavancagem operacional positiva da unidade de negócios, permitindo que a mesma apresentasse ganho anual de 51,6% do lucro operacional em 2015 e de 75,3% no 4T15 em relação ao 4T14, enquanto que, em relação ao 3T15, o trimestre apresentou expansão de 60,3%.

Com isso, o EBITDA da CSU CardSystem representou 90,6% de participação sobre o EBITDA total da Companhia em 2015, aumento de 4,2 p.p. em relação a 2014.

▪ **CSU Contact:** O EBITDA da unidade CSU Contact foi de R\$ 6,5 milhões em 2015, 9,4% menor que em 2014 e com margem EBITDA 0,6 p.p. inferior no mesmo período. No 4T15, o montante foi negativo em R\$ 0,4 milhão, abaixo dos EBITDAs de R\$ 1,1 milhão no 4T14 e de R\$ 1,7 milhão no 3T15.

No ano, a receita da unidade sofreu impacto da desaceleração econômica enquanto os custos e despesas foram pressionados pelo aumento da inflação, gerando a necessidade de readequação de suas operações, sobretudo no segundo semestre de 2015.

Ressaltamos ainda que o resultado da Contact foi impactado negativamente no 4T15 com custos rescisórios adicionais, pelo aumento da alíquota de imposto do Plano Brasil Maior em dezembro/15 e o aumento das despesas de provisionamento de contingências trabalhistas, conforme mencionado anteriormente.

Resultado Financeiro Líquido

O resultado financeiro líquido totalizou uma despesa de R\$ 15,6 milhões em 2015 (+26,4% vs. 2014) e de R\$ 4,4 milhões no 4T15 (+25,1% vs. 4T14 e +25,4% vs. 3T15). O crescimento se deu, basicamente, pelo reconhecimento no 4T15 de despesas financeiras pontuais relacionadas à variação monetária de contingências tributárias no valor de R\$ 500 mil, além de baixas de contas a receber na forma de descontos no valor de R\$ 300 mil. Adicionalmente, nas comparações anuais, as despesas financeiras também foram impactadas pelo aumento da taxa básica de juros da economia no período.

Resultado Líquido

Com a consistente entrega de resultado realizada a cada trimestre, a CSU encerrou o ano de 2015 com um **lucro líquido de R\$ 19,0 milhões**, um crescimento de 69,0% em relação ao ano anterior. No trimestre, o lucro líquido mais que dobrou se comparado ao 4T14 e foi 82,5% superior ao 3T15, totalizando R\$ 7,4 milhões, o maior patamar alcançado nos últimos doze trimestres.

Em 2015 a margem líquida apresentou expansão de 1,3 p.p. na comparação anual, enquanto o 4T15 apresentou aumentos de 3,0 p.p. e 2,9 p.p. na comparação com o 4T14 e com o 3T15, respectivamente.

A evolução do resultado líquido é reflexo da expansão das receitas consolidadas e, conseqüentemente, da melhoria do lucro bruto e do EBITDA, principalmente na unidade CardSystem.

Adicionalmente, ressaltamos que no resultado líquido do 4T15 foi reconhecido o benefício fiscal não corrente do JCP de cerca de R\$ 2,4 milhões.

Investimentos

Em 2015 a Companhia realizou investimentos no montante de R\$ 37,8 milhões, aumento de 19,1% quando comparado ao ano de 2014 e o equivalente a 77,3% do total aprovado para o ano pelo Conselho de Administração. No quarto trimestre de 2015, os investimentos totalizaram R\$ 11,1 milhões, superior em 57,0% e 12,4% em relação ao 4T14 e ao 3T15, respectivamente.

Tanto no ano como no último trimestre de 2015, a unidade CSU CardSystem recebeu maior alocação dos investimentos, justificada por (i) maiores necessidades de CAPEX para atualização e ampliação da capacidade de processamento de cartões e (ii) desenvolvimentos adicionais necessários para viabilizar a entrada da unidade no segmento de crédito consignado, concluído em 2015. A CSU Contact, por sua vez, apresentou uma menor necessidade de investimentos, tanto na comparação anual como trimestral, dado o menor volume de adições brutas de PA's.

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.

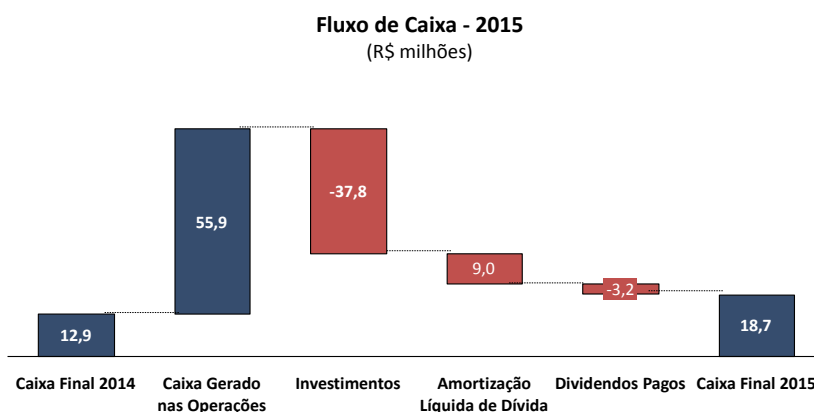
Investimentos (R\$ mil)				% Variação vs.				% Variação
	4T15	3T15	4T14	3T15	4T14	2015	2014	
CSU CardSystem	8.796	8.334	4.204	5,5%	109,2%	29.184	19.261	51,5%
CSU ITS	95	-	88	-	7,4%	95	1.412	-93,3%
CSU Contact	1.470	917	2.295	60,3%	-35,9%	6.292	9.830	-36,0%
Corporativo	720	606	471	18,9%	52,7%	2.224	1.222	82,1%
Capex	11.080	9.856	7.058	12,4%	57,0%	37.796	31.725	19,1%

Fluxo de Caixa

Em 2015, a Companhia registrou uma geração de caixa operacional líquida de R\$ 55,9 milhões, crescimento de 15,1% em relação ao ano anterior, e suficiente para suportar a necessidade de CAPEX e o capital de giro do período.

As atividades de Investimento realizadas ao longo do ano totalizaram R\$ 37,8 milhões, destinados, conforme explicado anteriormente, para (i) desenvolvimento contínuo e customizações relacionados ao *software* utilizado para o processamento de cartões e (ii) à implantação de novas PA's.

Além disso, a geração de caixa positiva permitiu a distribuição de proventos aos acionistas, acima do percentual mínimo obrigatório, previsto no Estatuto Social da Companhia, e a amortização de empréstimos e financiamentos, encerrando o trimestre com uma posição de caixa final no montante de R\$ 18,7 milhões, crescimento de 45,4% se comparado ao caixa no final de 2014, e confortável patamar diante do atual cenário econômico desfavorável e incerto.



Estrutura de Capital

Em 31 de dezembro de 2015, o endividamento líquido era de R\$ 48,1 milhões, 24,4% inferior em relação a 31 de dezembro de 2014, resultado de uma melhor geração de caixa da Companhia nos últimos doze meses.

Com o bom desempenho do EBITDA ao longo do ano, a Companhia tem conseguido não somente financiar os seus investimentos e diminuir sua dívida líquida, como também promover a distribuição de resultados, além de aumentar o volume das suas disponibilidades diante do atual ambiente econômico adverso e incerto. Como consequência, a relação dívida líquida/EBITDA dos últimos doze meses foi reduzida para 0,7x ao final do 4T15, comprovando o comprometimento da Companhia com uma gestão responsável da sua estrutura de capital.

Reiteramos ainda que 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) compromissados emitidos por bancos de primeira linha.

Endividamento (R\$ milhões)	4T15	3T15	4T14	%Variação vs.	
				3T15	4T14
Curto prazo	28,2	30,8	31,4	-8,3%	-10,1%
Empréstimos e Financiamentos	19,9	22,9	22,3	-13,1%	-10,9%
Leasing	8,3	7,9	9,1	5,8%	-8,2%
Longo prazo	38,5	42,4	45,0	-9,1%	-14,4%
Empréstimos e Financiamentos	27,0	30,0	32,0	-10,1%	-15,6%
Leasing	11,5	12,3	13,0	-6,6%	-11,2%
Dívida Bruta	66,8	73,2	76,4	-8,7%	-12,6%
(-) Disponibilidades	18,7	21,1	12,9	-11,2%	45,4%
Dívida Líquida	48,1	52,1	63,5	-7,7%	-24,4%
Dívida Líquida/EBITDA 12M (x)	0,7	0,8	1,2	-0,1x	-0,5x

Nota: 12M = últimos 12 meses

Mercado de Capitais

As ações da CSU são negociadas no Novo Mercado da BM&FBovespa desde 2006, no mais elevado nível de Governança Corporativa, sob o código CARD3. As ações também fazem parte dos índices ITAG – Índice de Tag Along Diferenciado e do IGCX – Índice de Governança Corporativa Diferenciada.

A CSU é controlada pela *Greenville Delaware LLC*, Companhia controlada indiretamente pelo Diretor-Presidente da Companhia, o Sr. Marcos Ribeiro Leite.

O Capital Social da CSU é composto por 41.800.000 ações ordinárias (ON), das quais 35,6% estão livres para serem negociadas no mercado (*free float*).

Acionistas	Quantidade de Ações	%
Grupo de Controle	26.369.549	63,1%
Ações em Circulação	14.877.243	35,6%
Ações em Tesouraria	553.208	1,3%
Total CSU	41.800.000	100,0%

Data base: 31 de dezembro de 2015.

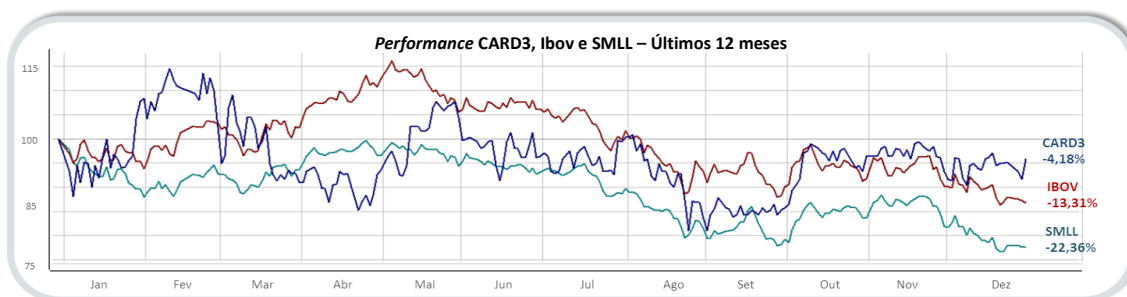
O ano de 2015 foi um período desafiador para o Mercado de Capitais brasileiro. A desaceleração econômica e os desdobramentos da política interna contribuíram para uma maior cautela e aversão a riscos por parte dos investidores. O cenário incerto, associado à elevada taxa de juros, ampliam a atratividade da renda fixa, causando, principalmente às empresas de menor porte, a saída de investidores dos seus papéis.

Mesmo neste contexto, a Companhia buscou maior aproximação com os seus acionistas, demais investidores, analistas de *equity research* e o mercado como um todo, elaborando, inclusive, um estudo específico de *targeting*. O resultado foi um aumento significativo de contatos realizados com os participantes do mercado através de reuniões com o departamento de Relações com Investidores e o *top management*, incluindo visitas à sede da Companhia, *non-deal roadshows* em São Paulo e no Rio de Janeiro e reunião pública (CSU Day - Apimec). A maior aproximação com o mercado também permitiu a Companhia estreitar sua relação com analistas de *equity research*, resultando em duas novas coberturas de CARD3, realizadas por Brasil Plural e Eleven Financial. Atualmente, a CSU conta com cinco coberturas de analistas de *equity research*: Brasil Plural, Capital Markets, Coinvalores, Eleven Financial e Empiricus.

As ações da CSU (CARD3) encerraram o último pregão do ano, 30/12/2015, cotadas a R\$ 2,98 por ação, uma desvalorização anual de 13,9% (ajustada por proventos), enquanto o Ibovespa e o Índice Small Cap registraram quedas de 16,7% e 28,1%, respectivamente.

Desde junho de 2014 a CSU não faz uso do Programa de Recompras de Ações.

Referente ao exercício de 2015, foi aprovado pelo Conselho de Administração da Companhia o montante de R\$ 7,0 milhões para pagamento de Juros Sobre Capital Próprio ("JCP"), o equivalente a R\$ R\$ 0,16971017 por ação.



Fonte: Economática | Base 100 | ajustado por proventos | Data base: 30.12.2015

Anexos

Demonstração do Resultado (R\$ Mil)								
Descrição da Conta	4T15	3T15	4T14	4T15 vs. 3T15	4T15 vs. 4T14	2015	2014	2015 vs. 2014
Receita Bruta	127.268	127.635	115.142	-0,3%	10,5%	503.530	431.092	16,8%
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	116.629	117.885	106.009	-1,1%	10,0%	463.570	397.276	16,7%
Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	(84.915)	(93.400)	(83.259)	-9,1%	2,0%	(360.146)	(315.439)	14,2%
Resultado Bruto	31.714	24.485	22.750	29,5%	39,4%	103.424	81.837	26,4%
Despesas/Receitas Operacionais	(19.732)	(14.741)	(15.519)	33,9%	27,1%	(62.668)	(55.018)	13,9%
Despesas com Vendas	(892)	(965)	(395)	-7,6%	125,8%	(4.081)	(1.995)	104,6%
Despesas Gerais e Administrativas	(18.843)	(13.938)	(15.148)	35,2%	24,4%	(59.238)	(53.429)	10,9%
Outros Resultados Operacionais	3	162	24	-98,1%	-87,5%	651	406	60,3%
Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	11.982	9.744	7.231	23,0%	65,7%	40.756	26.819	52,0%
Resultado Financeiro	(4.432)	(3.534)	(3.543)	25,4%	25,1%	(15.562)	(12.314)	26,4%
Receitas Financeiras	905	1.879	1.276	-51,8%	-29,1%	5.274	4.892	7,8%
Despesas Financeiras	(5.337)	(5.413)	(4.819)	-1,4%	10,7%	(20.836)	(17.206)	21,1%
Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	7.550	6.210	3.688	21,6%	104,7%	25.194	14.505	73,7%
Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	(122)	(2.139)	(70)	-94,3%	74,3%	(6.184)	(3.258)	89,8%
Corrente	(867)	(2.293)	(996)	-62,2%	-13,0%	(7.214)	(3.584)	101,3%
Diferido	745	154	926	383,8%	-19,5%	1.030	326	216,0%
Resultado Líquido das Operações Continuadas	7.428	4.071	3.618	82,5%	105,3%	19.010	11.247	69,0%
Lucro do Período	7.428	4.071	3.618	82,5%	105,3%	19.010	11.247	69,0%

Balço Patrimonial - (Reais Mil)					
ATIVO	31/12/2015	30/09/2015	31/12/2015 vs. 30/09/2015	31/12/2014	31/12/2015 vs. 31/12/2014
Ativo Total	375.979	375.029	0,3%	354.922	5,9%
Ativo Circulante	84.909	84.767	0,2%	72.365	17,3%
Caixa e Equivalente de Caixa	18.714	21.084	-11,2%	12.868	45,4%
Aplicações Financeiras	1.339	1.295	3,4%	1.208	10,8%
Contas a Receber	50.563	51.231	-1,3%	43.664	15,8%
Estoques	1.759	1.340	31,3%	1.980	-11,2%
Tributos a Recuperar	8.320	6.337	31,3%	10.003	-16,8%
Outros Ativos Circulantes	4.214	3.480	21,1%	2.642	59,5%
Ativo Não Circulante	291.070	290.262	0,3%	282.557	3,0%
Ativo Realizável a Longo Prazo	86.506	88.882	-2,7%	86.178	0,4%
Tributos Diferido	9.243	8.498	8,8%	8.213	12,5%
Depósitos Judiciais	75.138	77.802	-3,4%	76.714	-2,1%
Outros	2.125	2.582	-17,7%	1.251	69,9%
Imobilizado	39.198	39.848	-1,6%	40.970	-4,3%
Intangível	165.366	161.532	2,4%	155.409	6,4%

Balço Patrimonial Passivo (Reais Mil)					
PASSIVO E P. L.	31/12/2015	30/09/2015	31/12/2015 vs. 30/09/2015	31/12/2014	31/12/2015 vs. 31/12/2014
Passivo Total	375.979	375.029	0,3%	354.922	5,9%
Passivo Circulante	99.560	96.376	3,3%	88.290	12,8%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	31.483	37.401	-15,8%	29.203	7,8%
Fornecedores	23.457	23.235	1,0%	20.218	16,0%
Obrigações Fiscais	3.726	3.054	22,0%	2.645	40,9%
Obrigações Fiscais Federais	2.391	1.658	44,2%	1.394	71,5%
Imposto de Renda e Contribuição Social a Pagar	-	256	-	-	-
Outros Impostos federais	2.391	1.402	70,5%	1.394	71,5%
Obrigações Fiscais Estaduais	3	-	-	-	-
Obrigações Fiscais Municipais	1.332	1.396	-4,6%	1.251	6,5%
Empréstimos e Financiamentos	28.246	30.799	-8,3%	31.413	-10,1%
Empréstimos e Financiamentos	19.903	22.914	-13,1%	22.330	-10,9%
Financiamento por Arrendamento Financeiro	8.343	7.885	5,8%	9.083	-8,1%
Outras Obrigações	12.648	1.887	570,3%	4.811	162,9%
Passivo Não Circulante	105.243	107.911	-2,5%	107.486	-2,1%
Empréstimos e Financiamentos	26.997	30.029	-10,1%	32.005	-15,6%
Financiamento por Arrendamento Financeiro	11.533	12.345	-6,6%	12.991	-11,2%
Outros	335	335	0,0%	335	0,0%
Passivos judiciais	66.378	65.202	1,8%	62.155	6,8%
Patrimônio Líquido	171.176	170.742	0,3%	159.146	7,6%
Capital Social Realizado	129.232	129.232	0,0%	129.232	0,0%
Reservas de Capital	414	409	1,2%	394	5,1%
Reserva Legal	5.771	4.820	19,7%	4.821	19,7%
Reserva de Lucros a Realizar	37.330	26.270	42,1%	26.270	42,1%
Ações em Tesouraria	(1.571)	(1.571)	0,0%	(1.571)	0,0%
Lucro/Prejuízos Acumulados	-	11.582	-	-	-

Demonstração de Fluxo de Caixa (Reais Mil)								
Descrição da Conta	4T15	3T15	4T14	4T15 vs. 3T15	4T15 vs. 4T14	2015	2014	2015 vs. 2014
Caixa Líquido Proveniente das Atividades Operacionais	14.515	19.060	19.020	-23,8%	-23,7%	55.888	48.560	15,1%
Lucro Líquido (Prejuízo) do período	7.428	15.610	3.618	-52,4%	105,3%	19.010	11.247	69,0%
Ajustes	13.360	4.071	13.399	228,2%	-0,3%	47.653	46.611	2,2%
Depreciação e amortização	7.794	7.505	6.847	3,9%	13,8%	29.085	26.385	10,2%
Valor residual dos ativos baixados	101	29	85	248,3%	18,8%	528	649	-18,6%
Juros e variações monetárias	3.609	3.418	3.621	5,6%	-0,3%	13.232	12.160	8,8%
Instrumento patrimonial p/ pagto em ações	5	-	15	-	-66,7%	20	58	-65,5%
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	(35)	127	326	-	-	92	574	-84,0%
Provisão para contingências	2.631	614	3.431	328,5%	-23,3%	5.726	7.111	-19,5%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	(745)	(154)	(926)	383,8%	-19,5%	(1.030)	(326)	216,0%
Variações nos Ativos e Passivos	(2.322)	7.524	3.919	-	-	3.916	(1.004)	-
Contas a receber	703	4.279	3.347	-83,6%	-79,0%	(6.991)	(666)	949,7%
Estoques	(419)	207	331	-	-	221	1.113	-80,1%
Depósitos Judiciais	3.577	1.122	(187)	218,8%	-	5.311	(1.819)	-
Outros Ativos	(2.163)	295	1.487	-	-	(210)	1.844	-
Fornecedores	223	1.017	1.048	-78,1%	-78,7%	3.240	4.484	-27,7%
Salários e Encargos Sociais	(6.614)	2.404	(4.112)	-	60,8%	1.523	2.508	-39,3%
Baixas por pagamento de contingências	(2.833)	(1.183)	(1.121)	139,5%	152,7%	(6.791)	(3.610)	88,1%
Outros Passivos	5.204	(617)	3.126	-	66,5%	7.613	(4.858)	-
Outros	(3.951)	(4.074)	(1.916)	-3,0%	106,2%	(14.691)	(8.294)	77,1%
Juros Pagos	(2.971)	(3.832)	(1.916)	-22,5%	55,1%	(12.731)	(8.294)	53,5%
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(980)	(242)	-	305,0%	-	(1.960)	-	-
Caixa Líquido Atividades de Investimento	(10.482)	(7.796)	(6.259)	34,5%	67,5%	(33.545)	(25.621)	30,9%
Aquisição de Ativos	(1.046)	(498)	(1.477)	110,0%	-29,2%	(3.328)	(3.760)	-11,5%
Aquisição de ativo intangível	(9.436)	(7.298)	(4.782)	29,3%	97,3%	(30.217)	(20.747)	45,6%
Aplicação Financeira	-	-	-	-	-	-	(1.114)	-
Caixa Líquido Atividades Financiamento	(6.403)	(6.288)	(9.095)	1,8%	-29,6%	(16.497)	(23.403)	-29,5%
Ingresso de empréstimos e financiamentos	-	-	(6.390)	-	-	15.003	46	-
Amortização de Emprést. e Financiamentos	(6.403)	(6.288)	(2.705)	1,8%	136,7%	(28.331)	(21.355)	32,7%
Aquisição de ações em tesouraria	-	-	-	-	-	-	(2.052)	-
Dividendos Pagos	-	-	-	-	-	(3.169)	(42)	-
Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes	(2.370)	4.976	3.666	-	-	5.846	(464)	-
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes	21.084	16.108	9.202	30,9%	129,1%	12.868	13.332	-3,5%
Saldo Final de Caixa e Equivalentes	18.714	21.084	12.868	-11,2%	45,4%	18.714	12.868	45,4%

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 21,6 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 unidade 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), *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 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*, tele vendas 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.