

São Paulo, 07 de agosto de 2014 - A CSU CardSystem S.A. (BM&FBOVESPA: CARD3), empresa líder no mercado brasileiro de prestação de serviços de alta tecnologia voltados ao consumo, relacionamento com clientes, processamento e transações eletrônicas anuncia os resultados do segundo trimestre de 2014 (2T14). 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 1T14 e ao 2T13.



Índice de Ações com Tag Along Diferenciado **ITAG**

Relações com Investidores

Ricardo Ribeiro Leite
CFO

Renata Oliva Battiferro
Diretora de Relações com Investidores

Antonio Donato
Gerente de Relações com Investidores

Tatiana Brandt
Relações com Investidores

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

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

Teleconferência de Resultados 2T14

Sexta-feira, 08 de agosto de 2014
09h00 (horário de Brasília) – Português
10h00 (horário de Brasília) - Inglês

Telefones:
(11) 2188-0155 (Brasil)
1 646 843 6054 (EUA)
Código de acesso: CSU

Lucro Líquido de R\$ 3,1 milhões e EBITDA de R\$ 14,1 milhões no 2T14

Foram celebrados contratos com empresas de vários segmentos nos últimos meses, promovendo o incremento no faturamento em R\$ 60 milhões anuais

Destaques do Período:

- ☛ **Receita bruta** atingiu R\$ 103,6 milhões no 2T14
 - Crescimento de 7,3% sobre o 2T13 e de 2,6% sobre 1T14
 - Aumento da participação da CSU CardSystem sobre o faturamento total
- ☛ **EBITDA** totalizou R\$ 14,1 milhões no 2T14
 - Expansão de 46,0% sobre o 2T13 e 26,0% sobre o 1T14.
- ☛ **Lucro Líquido** de R\$ 3,1 milhões no 2T14
 - 113,6% superior ao 1T14 e 499,2% superior ao 2T13.
- ☛ **OPTe+:**
 - OPTe+ implanta VIVO COMPRAS (shopping corporativo *online* da VIVO) e conquista Pernambuco para a implantação do OPTe+ nas modalidades Shopping Corporativo e *Loyalty*
- ☛ **CSU Contact:**
 - Contratos celebrados com Natura, Etna e Europ Assistance

| Principais Indicadores (em milhares ou %) | 2T14 | 1T14 | 2T13 | 2T14 x 1T14 | 2T14 x 2T13 |
|--|----------------|----------------|---------------|---------------|---------------|
| Cartões Cadastrados | 17.086 | 16.511 | 15.571 | 3,5% | 9,7% |
| Cartões Faturados | 14.909 | 14.436 | 13.427 | 3,3% | 11,0% |
| Posições de Atendimento | 2.149 | 2.244 | 2.525 | -4,2% | -14,9% |
| Receita Bruta | 103.612 | 101.029 | 96.534 | 2,6% | 7,3% |
| CSU CardSystem | 53.514 | 50.201 | 44.565 | 6,6% | 20,1% |
| CSU Contact | 50.098 | 50.828 | 51.969 | -1,4% | -3,6% |
| Receita Líquida | 95.480 | 93.278 | 89.085 | 2,4% | 7,2% |
| CSU CardSystem | 49.061 | 46.176 | 40.871 | 6,2% | 20,0% |
| CSU Contact | 46.419 | 47.103 | 48.214 | -1,5% | -3,7% |
| Margem Bruta | 21,2% | 19,6% | 15,8% | 1,6 p.p. | 5,4 p.p. |
| EBITDA | 14.134 | 11.216 | 9.680 | 26,0% | 46,0% |
| Margem EBITDA | 14,8% | 12,0% | 10,9% | 2,8 p.p. | 3,9 p.p. |
| Lucro Líquido | 3.074 | 1.439 | 513 | 113,6% | 499,2% |
| Margem Líquida | 3,2% | 1,5% | 0,6% | 1,7 p.p. | 2,6 p.p. |

COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

O segundo trimestre foi bastante positivo para a CSU. O crescimento orgânico da base de cartões, ganhos de produtividade e eficiência, atrelados aos *Novos Negócios* que estão por vir, refletiram em resultados crescentes e consistentes com a nova fase da Companhia.

Obtivemos uma geração operacional de caixa, medida pelo EBITDA, de R\$ 14,1 milhões neste trimestre, substancial crescimento de 46,0% em comparação ao 2T13 e de 26,0% em relação ao 1T14. Encerramos este segundo trimestre com um lucro líquido de R\$ 3,1 milhões, 113,6% superior ao trimestre anterior. Quando analisamos o semestre, o lucro líquido da Companhia foi de R\$ 4,5 milhões, um expressivo aumento quando comparamos ao igual período do ano anterior.

Acreditamos que os novos contratos assinados nestes últimos meses com empresas de diversos segmentos contribuirão, de forma positiva, para o incremento no faturamento da Companhia.

Na unidade de processamento de cartões, a CSU CardSystem, apresentamos crescimento anual de 9,7% na base de cartões cadastrados. Aguardamos para o segundo semestre deste ano o tombamento da base de cartões consignados do banco BMG, que contribuirá positivamente para o aumento da nossa base.

Já na divisão CSU MarketSystem, celebramos uma importante parceria com a empresa de telefonia Vivo, implementando o uso do OPTe+ no modelo de Shopping Corporativo. Esta parceria foi constituída na forma de *profit sharing*, pela qual ambas as companhias se beneficiarão do sucesso comercial do Vivo Compras¹. O portal foi ao ar em Julho e estabelece um plano de comunicação intenso para os mais de 50 milhões de clientes da Vivo. Através do OPTe+ faremos a gestão de todo o ambiente virtual, *back office* e suporte de atendimento aos consumidores.

Também, pela divisão MarketSystem firmamos recentemente parceria com a empresa Pernambucanas, a ser implementado o uso do OPTe+ no modelo *Loyalty* e Shopping Corporativo. Já na CSU Contact, foram contratadas mais de 500 posições de atendimento, ainda em implantação, através dos novos contratos celebrados com as empresas Natura, Etna e Europ Assistance.

Cada vez mais queremos nos consolidar no mercado como empresa única, líder no mercado brasileiro na prestação de serviços de alta tecnologia voltados ao consumo, relacionamento com clientes, processamentos e transações eletrônicas. Identificamos que a demanda por diferentes serviços prestados por uma única empresa reforça o nosso posicionamento estratégico e intensifica oportunidades de *cross selling* da nossa base.

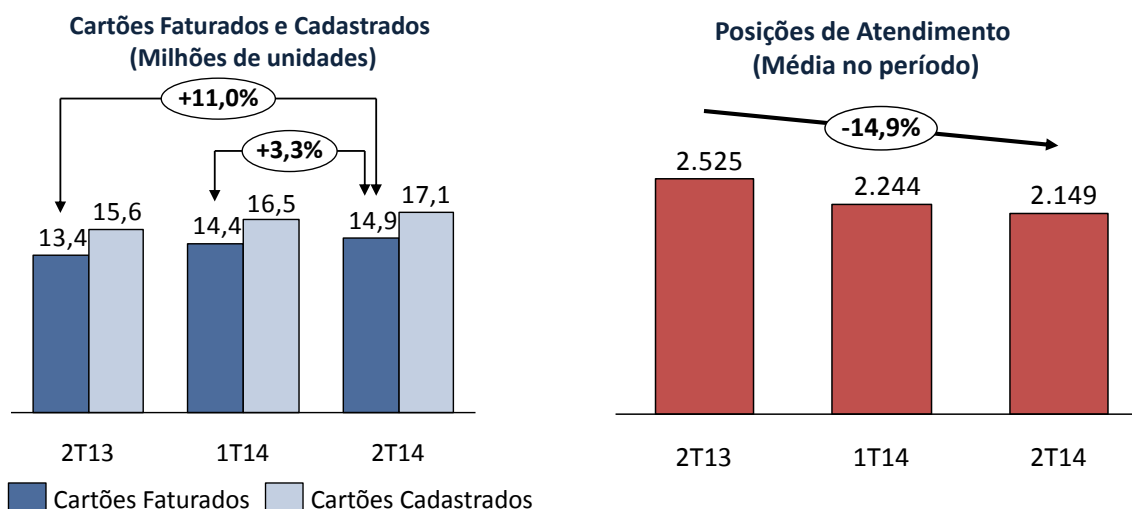
Entendemos que o desenvolvimento dos *Novos Negócios* atrelados às receitas crescentes nas unidades CardSystem e Contact contribuirão de forma consistente para a recuperação e o alcance de novos patamares de crescimento da Companhia.

Agradecemos aos nossos colaboradores que estão ajudando a construir a “NOVA” CSU e reforçamos o comprometimento da Administração em manter a rentabilidade dos negócios.

¹ <http://vivo.optemais.com.br>

COMENTÁRIOS DO DESEMPENHO

- Desempenho Operacional por Unidade de Negócio -



CSU CARDSYSTEM

A CSU CardSystem consolida a unidade responsável pelo processamento e administração dos meios eletrônicos de pagamento, soluções de *marketing* direto e digital para programas de relacionamento e terceirização de TI.

A base de cartões cadastrados cresceu 9,7% no trimestre sobre o 2T13 e 3,5% sobre o 1T14. Já com relação aos cartões faturados, o aumento foi de 11,0% comparado ao 2T13 e de 3,3% em relação ao 1T14, contribuindo desta forma para o crescimento do faturamento na CardSystem. Tais variações devem se ao crescimento orgânico da base de cartões.

A participação dos cartões de crédito sobre o número total de cartões cadastrados foi de 61,9% neste 2T14, um aumento de 4,9 p.p. em relação ao 2T13 e em patamar similar ao apresentado no trimestre anterior. Os cartões de crédito possuem maior valor agregado se comparado aos demais tipos de cartões existentes.

| Unidade de Negócios CSU CardSystem (em milhões) | 2T14 | 1T14 | 2T13 | 2T14 x 1T14 | 2T14 x 2T13 |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Número de Cartões | 17,1 | 16,5 | 15,6 | 3,5% | 9,7% |
| Cartões de crédito | 10,6 | 10,2 | 8,9 | 3,7% | 19,1% |
| Cartões Private Label e outros | 6,5 | 6,3 | 6,7 | 3,1% | -2,7% |

Contribuirá de forma imediata para o crescimento da base o tombamento de cartões do Banco BMG, previsto para o segundo semestre deste ano.

Com relação às conquistas comerciais, a divisão CSU MarketSystem firmou parceria com a Vivo para a disponibilização do OPTe+ no modelo de Shopping Corporativo e, em julho, foi assinado contrato com a Pernambucanas para a implantação do OPTe+ no modelo Loyalty e Shopping Corporativo.

O OPTe+ é o 1º *e-marketplace* multiâncora do Brasil e a mais completa plataforma de *e-commerce* do mercado, atuando com o conceito de grandes magazines dentro de um único ambiente. A plataforma tem como proposta fazer com que o público consumidor encontre produtos e serviços em um único lugar e, diferentemente do que ocorre com o modelo de “BUSCADORES”, o OPTe+ possibilita aos consumidores um mesmo padrão de experiência ao longo de todos o processo, da busca ao pagamento, que ocorre dentro do seu ambiente. Além de disponibilizar mais de 600 mil produtos em diversos departamentos e a emissão de bilhetes aéreos em centenas de companhias aéreas, a plataforma também oferece pacotes de viagens nacionais e internacionais, hotéis, dentre outras possibilidades de serviços.

O VIVO COMPRAS foi ao ar em julho (<http://vivo.optemais.com.br/>) e a plataforma OPTe+ firmada com a Pernambucanas encontra-se em fase de desenvolvimento.

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

CSU CONTACT

Responsável por soluções em Contact Center e terceirização de processos de negócios, a CSU Contact encerrou o 2T14 com número médio de 2.149 posições de atendimento (PA's) faturadas, uma redução de 14,9% comparado ao 2T13 e de 4,2% quando comparado ao trimestre anterior.

Convém destacar que o primeiro e o quarto trimestre de cada ano são os períodos mais intensos para a atividade de *Call Center*. Além do efeito sazonal da atividade de alguns clientes, a concentração em operações mais complexas e rentáveis para a Companhia explicam parte da redução apresentada.

A assinatura dos novos contratos com as empresas Natura, Etna e a Europ Assistance somarão mais de 500 posições de atendimento às já existentes e aumentarão a participação sobre a capacidade de 4.500 posições nas cidades de Barueri e Recife.

A estratégia em focar em operações mais complexas e rentáveis fica evidente quando observado o crescimento da margem bruta, não obstante a redução no número de PA's faturadas. Embora a receita bruta tenha reduzido 1,4% frente o 1T14, a margem bruta do período foi de 14,4%, 1,6 p.p. acima do trimestre anterior.

Adicionalmente, o C.360, plataforma tecnológica de relacionamento multimídia digital para clientes, deu continuidade, no 2T14 a dois projetos que estão funcionando em fase piloto. Faz parte do modelo de negócio o início do relacionamento comercial através de um projeto piloto, momento no qual a CSU passa a ter mais conhecimento da carteira a ser trabalhada.

- Desempenho Financeiro -

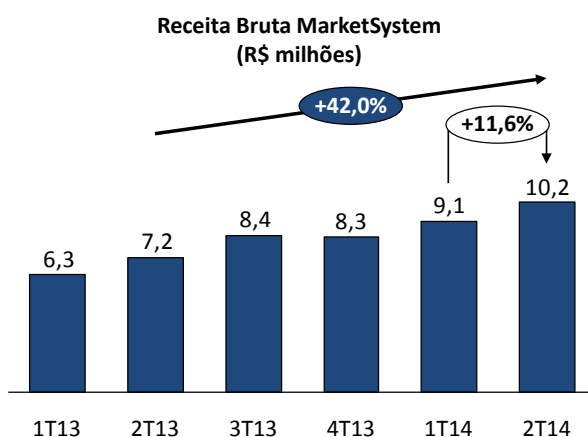
| Principais Indicadores (em milhares ou %) | 2T14 | 1T14 | 2T13 | 2T14 x 1T14 | 2T14 x 2T13 |
|--|----------------|----------------|---------------|-----------------|-----------------|
| Cartões Cadastrados | 17.086 | 16.511 | 15.571 | 3,5% | 9,7% |
| Cartões Faturados | 14.909 | 14.436 | 13.427 | 3,3% | 11,0% |
| Posições de Atendimento | 2.149 | 2.244 | 2.525 | -4,2% | -14,9% |
| Receita Bruta | 103.612 | 101.029 | 96.534 | 2,6% | 7,3% |
| <i>CSU CardSystem</i> | 53.514 | 50.201 | 44.565 | 6,6% | 20,1% |
| <i>CSU Contact</i> | 50.098 | 50.828 | 51.969 | -1,4% | -3,6% |
| Receita Líquida | 95.480 | 93.278 | 89.085 | 2,4% | 7,2% |
| <i>CSU CardSystem</i> | 49.061 | 46.176 | 40.871 | 6,2% | 20,0% |
| <i>CSU Contact</i> | 46.419 | 47.103 | 48.214 | -1,5% | -3,7% |
| Margem Bruta | 21,2% | 19,6% | 15,8% | 1,6 p.p. | 5,4 p.p. |
| <i>CSU CardSystem</i> | 27,7% | 26,6% | 20,6% | 1,1 p.p. | 7,1 p.p. |
| <i>CSU Contact</i> | 14,4% | 12,8% | 11,8% | 1,6 p.p. | 2,6 p.p. |
| EBITDA | 14.134 | 11.216 | 9.680 | 26,0% | 46,0% |
| <i>CSU CardSystem</i> | 11.179 | 9.807 | 7.125 | 14,0% | 56,9% |
| <i>CSU Contact</i> | 2.955 | 1.409 | 2.555 | 109,7% | 15,7% |
| Margem EBITDA | 14,8% | 12,0% | 10,9% | 2,8 p.p. | 3,9 p.p. |
| <i>CSU CardSystem</i> | 22,8% | 21,2% | 17,4% | 1,6 p.p. | 5,4 p.p. |
| <i>CSU Contact</i> | 6,4% | 3,0% | 5,3% | 3,4 p.p. | 1,1 p.p. |
| Lucro Líquido | 3.074 | 1.439 | 513 | 113,6% | 499,2% |
| Margem Líquida | 3,2% | 1,5% | 0,6% | 1,7 p.p. | 2,6 p.p. |

Receita Bruta

A receita bruta atingiu R\$ 103,6 milhões no 2T14, com crescimento de 7,3% quando comparado ao 2T13 e 2,6% sobre o 1T14. O aumento do faturamento pode ser explicado pela maior contribuição das divisões de negócios consolidadas na unidade CSU CardSystem, conforme segue análise à seguir.

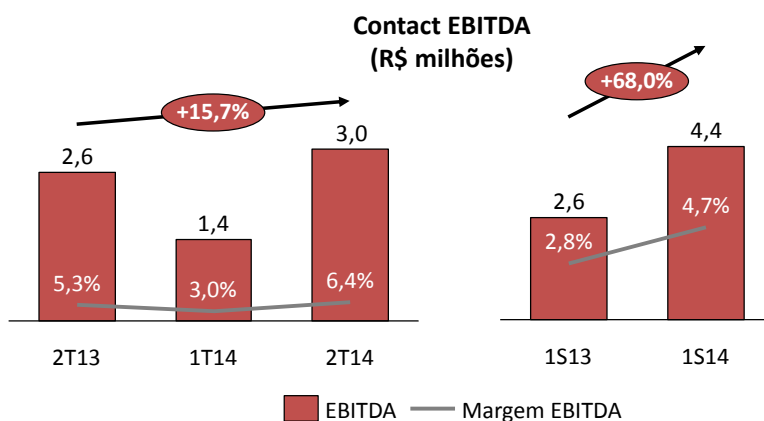
- CSU CardSystem:** Ao longo dos últimos 12 meses houve aumento de 9,7% no número de cartões cadastrados, que contribuiu para o aumento do faturamento da unidade CSU CardSystem. A receita bruta da CSU CardSystem totalizou R\$ 53,5 milhões no 2T14, crescimento de 20,1% em relação ao 2T13 e de 6,6% sobre o 1T14.

O faturamento da CSU MarketSystem, que tem seus números consolidados na unidade CSU CardSystem, cresceu 42,0% na comparação do trimestre atual com o 2T13, passando de R\$ 7,2 milhões para R\$ 10,2 milhões no 2T14. Em relação ao 1T14, o faturamento da CSU MarketSystem apresentou crescimento de 11,6%. O aumento do número de resgates de produtos e viagens da MarketSystem, no 2T14 em relação ao 2T13, explicam parte desta variação.



- CSU Contact:** A receita bruta da CSU Contact atingiu R\$ 50,1 milhões no 2T14, 3,6% inferior em comparação ao 2T13 e ligeiramente inferior em relação ao 1T14. O número médio de posições de atendimento (PA's) faturadas no 2T14 foi de 2.149, uma redução de 14,9% se comparado com o número de posições de atendimento no 2T13.

Apesar da redução de receita bruta na unidade Contact, o gráfico abaixo demonstra a trajetória de recuperação das margens apresentadas.



Custos e Lucro Bruto

O Custo Total se manteve em patamar similar quando comparado ao 2T13 e ao 1T14, atingindo R\$ 75,2 milhões no trimestre.

A Companhia alcançou Lucro Bruto de R\$ 20,3 milhões no 2T14, crescimento de 43,8% sobre o 2T13 e 10,7% em relação ao 1T14. A margem bruta apresentada no 2T14 foi de 21,2%, crescimento de 5,4 p.p., quando comparado ao 2T13, e de 1,6 p.p., em relação ao 1T14.

Segue abaixo a análise de custos e lucro bruto para as unidades de negócio CSU CardSystem e CSU Contact.

- **CSU CardSystem:** A CardSystem encerrou o trimestre com custo de R\$ 35,5 milhões, expansão de 9,3% sobre 2T13 e de 4,7% sobre o 1T14. O lucro bruto alcançado foi de R\$13,6 milhões no 2T14, crescimento de 61,4% sobre os R\$ 8,4 milhões reportados no 2T13 e 10,6% superior ao reportado no 1T14. Conforme mencionado anteriormente, tais variações devem-se ao aumento na base de cartões de crédito e a maior expressividade dos resultados apresentados na unidade MarketSystem.

- **CSU Contact:** Os custos da CSU Contact totalizaram R\$ 39,7 milhões no trimestre, queda de 6,6% sobre o 2T13 e de 3,3% sobre o 1T14. No 2T14 os custos representaram 85,6% da receita líquida, melhora de 2,6 p.p. sobre os 88,2% do 2T13 e de 1,6 p.p. sobre o 1T14. Tais variações devem-se, em parte, pela redução no número de posições de atendimento, somados a contratos mais rentáveis e ganhos de produtividade. O lucro bruto da unidade CSU Contact atingiu R\$ 6,7 milhões no trimestre, expansão de 17,8% sobre o 2T13 e 11,0% superior ao 1T14.

Visando a recomposição do equilíbrio contratual, cabe destacar que quase a totalidade dos contratos vigentes da Contact encontra-se atrelado à variação dos custos, tal como a recomposição anual do custo de mão de obra por acordo, convenção ou dissídio coletivo de trabalho.

Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

As despesas com Vendas, Gerais e Administrativas totalizaram R\$ 12,5 milhões no 2T14, uma redução de 9,0% em relação ao 1T14. Quando comparado ao 2T13, o total de despesas do 2T14 apresentou crescimento de 13,8% no período.

Parte da redução, apresentada no 2T14, deve-se à reversão da despesa com o patrocínio do Santos Futebol Clube, a qual já havia sido provisionada e cujo contrato foi rescindido. Quando analisado a variação em relação ao 2T13, cabe recordar sobre

os esforços realizados naquele período quanto a redução das despesas administrativas, atenuando as despesas daquele trimestre.

| Despesas (R\$ mil) | 2T14 | 1T14 | 2T13 | 2T14 x 1T14 | 2T14 x 2T13 |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|--------------|--------------|
| Vendas e Marketing | 458 | (2.142) | (544) | - | - |
| Gerais e Administrativas | (12.920) | (11.554) | (10.406) | 11,8% | 24,2% |
| Depreciação/Amortização | (432) | (431) | (362) | 0,2% | 19,5% |
| Total Desp. Vendas, Gerais e Adm. | (12.462) | (13.696) | (10.950) | -9,0% | 13,8% |
| <i>% da receita líquida</i> | 13,1% | 14,7% | 12,3% | -1,6 p.p. | 0,8 p.p. |

A Companhia tem como expectativa encerrar o próximo trimestre com o total de despesas em patamar similar ao apresentado no 1T14.

EBITDA

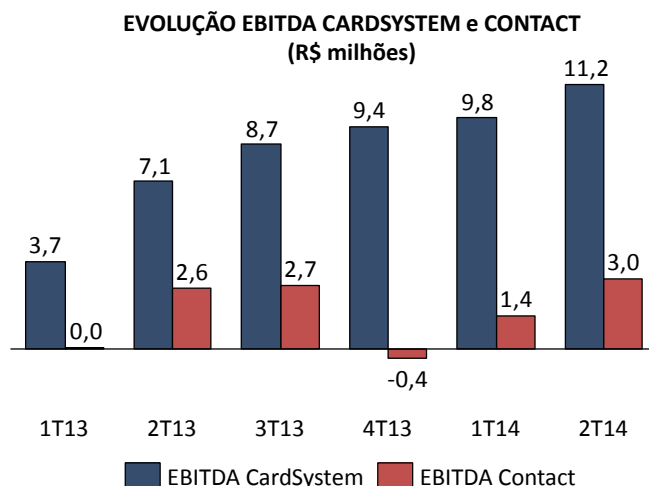
A Companhia apresentou um EBITDA R\$ 14,1 milhões no 2T14, com expressivos crescimentos de 46,0%, sobre os R\$ 9,7 milhões reportados no 2T13, e de 26,0%, sobre os R\$ 11,2 reportados no 1T14. Já a margem EBITDA atingiu 14,8% no período, crescimentos de 3,9 p.p. sobre o 2T13 e de 2,8 p.p. frente o 1T14. Conforme explicado à seguir, tais variações consolidam os crescimentos de EBITDA apresentados nas duas unidades de negócios da Companhia.

- **CSU CardSystem:** O EBITDA da unidade de negócio CSU CardSystem atingiu R\$ 11,2 milhões no 2T14, crescimento de 56,9% com relação aos R\$ 7,1 milhões do 2T13 e de 14,0% sobre os R\$ 9,8 milhões do 1T14. A margem EBITDA encerrou o trimestre em 22,8%, 5,4 p.p. superior à margem do 2T13 e 1,6 p.p. superior em relação ao 1T14. O crescimento da receita desta unidade e a criteriosa gestão de custos e despesas permitiu a expansão das margens apresentadas. Cabe destacar que o EBITDA da CSU CardSystem representou 79,1% de participação sobre o EBITDA total da Companhia.
- **CSU Contact:** A CSU Contact apresentou EBITDA de 3,0 milhões no 2T14, crescimentos de 15,7% em relação ao 2T13 e de 109,7% comparado ao 1T14. A margem EBITDA do trimestre manteve a trajetória de crescimento e encerrou o período em 6,4%, 3,4 p.p. superior à margem apresentada no 1T14.

A tabela e o gráfico a seguir mostram a reconciliação do EBITDA e a trajetória de recuperação das margens da Companhia.

| Reconciliação EBITDA R\$ mil | 2T14 | 1T14 | 2T13 | 2T14 x 1T14 | 2T14 x 2T13 |
|----------------------------------|---------------|---------------|--------------|--------------|--------------|
| Lucro Líquido | 3.074 | 1.439 | 513 | 113,6% | 499,2% |
| (+) Imposto de Renda e CSLL | 1.577 | 57 | 566 | n.a. | 178,6% |
| (+) Resultado Financeiro Líquido | 3.040 | 3.268 | 2.060 | -7,0% | 47,6% |
| (+) Depreciação/Amortização | 6.443 | 6.453 | 6.541 | -0,1% | -1,5% |
| EBITDA | 14.134 | 11.216 | 9.680 | 26,0% | 46,0% |
| <i>Margem EBITDA</i> | 14,8% | 12,0% | 10,9% | 2,8 p.p. | 3,9 p.p. |

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



Resultado Líquido

A CSU encerrou o 2T14 com lucro líquido de R\$ 3,1 milhões, crescimento de 113,6% sobre o R\$ 1,4 milhão apresentado no trimestre anterior e consistentemente acima do lucro líquido de R\$ 0,5 milhão reportado no 2T13. A margem líquida apresentada no 2T14 foi de 3,2%, crescimentos de 1,7 p.p. sobre o trimestre anterior e de 2,6 p.p. sobre o 2T13.

Investimentos

Foram investidos R\$ 11,1 milhões no 2T14, montante superior ao realizado no 1T14 e 2T13. O aumento no desenvolvimento da plataforma de processamento de cartões e a implantação das posições de atendimento do contrato da Natura, conquistado neste trimestre, contribuíram para o maior investimento do período.

Esperamos aumento de investimento nos próximos trimestres, vinculados à implantação de novos contratos e ao crescimento da receita da Companhia.

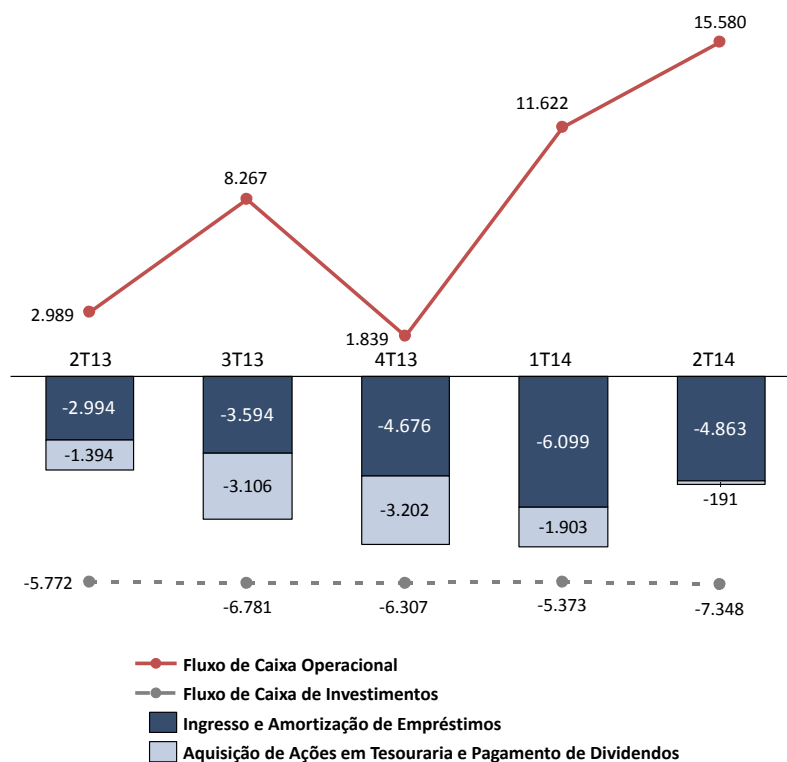
| Investimentos (R\$ milhões) | 2T14 | 1T14 | 2T13 | 2T14 x 1T14 | 2T14 x 2T13 |
|--------------------------------|---------------|--------------|--------------|---------------|--------------|
| CardSystem | 6.508 | 3.544 | 5.194 | 83,6% | 25,3% |
| ITS | 614 | 401 | 182 | 53,2% | 237,4% |
| Contact | 4.011 | 703 | 1.315 | 470,3% | 205,0% |
| Capex | 11.133 | 4.648 | 6.691 | 139,5% | 66,4% |

Fluxo de Caixa

A geração operacional de caixa, medida pelo EBITDA, foi de R\$ 14,1 milhões neste trimestre, crescimento de 46,0% em comparação ao 2T13 e de 26,0% em relação ao 1T14. A diluição dos custos operacionais na CSU CardSystem, a melhora da margem operacional da CSU Contact e a maior contribuição das demais divisões de negócios foram os responsáveis por esta evolução. Também, a redução de recompra de ações no mercado para permanência em tesouraria auxiliou na geração operacional de caixa apresentada.

Neste trimestre, a maior geração operacional de caixa permitiu elevar a amortização de empréstimos e financiamentos e a redução da dívida.

Como já mencionado, estimamos investimentos mais expressivos para os próximos trimestres, vinculados à implantação de novos contratos.



Endividamento

Mesmo com a ampliação dos investimentos no trimestre, a CSU encerrou o trimestre com dívida líquida de R\$ 67,8 milhões, uma redução de 9,3% quando comparado ao 1T14. Esta variação deve-se à forte geração operacional de caixa apresentada no período e conforme mencionado anteriormente.

As operações estão indexadas ao CDI, com *spread* entre 1,78% a 3,04% a.a., com vencimento final dos contratos de empréstimo até janeiro de 2018. Para os contratos de arrendamento mercantil a liquidação é estimada até junho de 2019.

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

Esperamos um aumento do endividamento da Companhia em 2014, vinculado à implantação de novos contratos. Convém destacar que foi aprovado em Assembleia Geral Ordinária, ocorrida em 30 de Abril de 2014, R\$ 55,6 milhões em orçamento de Capital.

| Endividamento - R\$ milhões | 2T14 | 1T14 | 2T13 | 2T14 x 1T14 | 2T14 x 2T13 |
|-----------------------------------|-------------|-------------|-------------|--------------|---------------|
| Curto prazo | 27,0 | 25,9 | 18,5 | 4,4% | 46,0% |
| Empréstimos e Financiamentos | 16,7 | 16,7 | 9,2 | 0,5% | 82,0% |
| Leasing | 10,3 | 9,2 | 9,3 | 11,7% | 10,6% |
| Longo prazo | 55,5 | 60,4 | 70,1 | -8,1% | -20,8% |
| Empréstimos e Financiamentos | 42,8 | 48,4 | 58,4 | -11,5% | -26,7% |
| Leasing | 12,7 | 12,1 | 11,7 | 5,4% | 9,1% |
| Dívida Bruta | 82,6 | 86,3 | 88,6 | -4,4% | -6,8% |
| (-) Caixa e Equivalentes de Caixa | 14,8 | 11,6 | 30,9 | 27,5% | -52,2% |
| Dívida Líquida | 67,8 | 74,8 | 57,7 | -9,3% | 17,5% |

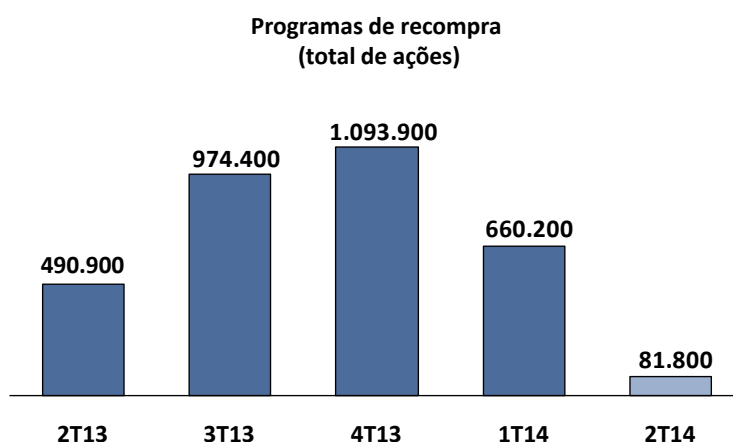
Programa de Recompra de Ações

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

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

Até a presente data foram adquiridas 81,8 mil ações, expressiva redução quando comparado aos programas anteriores. A Companhia tem como diretriz restringir a necessidade de recompra de ações a fim de favorecer sua liquidez no mercado.

O gráfico a seguir demonstra a quantidade de ações recompradas a cada trimestre.



Governança Corporativa

Seguindo as melhores práticas de Governança Corporativa, em reunião do Conselho de Administração, realizada em 07 de maio de 2014, a Companhia anunciou novo presidente do Conselho de Administração. O Sr. Antônio Kandir foi eleito Presidente do Conselho de Administração, substituindo o Sr. Marcos Ribeiro Leite, que permanece como diretor presidente da Companhia e membro do Conselho de Administração.

Abaixo a atual composição do Conselho de Administração da CSU:

| Candidato | Cargo | Indicação |
|----------------------------|--------------------------|--------------|
| Antônio Kandir | Presidente do Conselho | Controlador |
| Marcos Ribeiro Leite | Conselheiro | Controlador |
| Antonio Fadiga | Conselheiro independente | Controlador |
| Rubens Barbosa | Conselheiro independente | Controlador |
| Susana Hanna Stiphan Jabra | Conselheiro independente | Minoritários |

A referida alteração, além de atender à regulamentação do Novo Mercado, evidencia os melhores esforços da CSU em ter sua Governança Corporativa alinhada à estratégia de desenvolvimento da Companhia.

Demonstração do Resultado (Reais Mil)

| Descrição da Conta | 2T14 | 1T14 | 2T13 | 2T14 vs 1T14 | 2T14 vs 2T13 |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|---------------|---------------|
| Receita Bruta | 103.612 | 101.029 | 96.534 | 2,6% | 7,3% |
| Receita de Venda de Bens e/ou Serviços | 95.480 | 93.278 | 89.085 | 2,4% | 7,2% |
| Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos | (75.224) | (74.985) | (75.002) | 0,3% | 0,3% |
| Resultado Bruto | 20.256 | 18.293 | 14.083 | 10,7% | 43,8% |
| Despesas/Receitas Operacionais | (12.564) | (13.530) | (10.944) | -7,1% | 14,8% |
| Despesas com Vendas | 458 | (2.142) | (544) | - | - |
| Despesas Gerais e Administrativas | (12.920) | (11.554) | (10.406) | 11,8% | 24,2% |
| Outros Resultados Operacionais | (102) | 166 | 6 | - | - |
| Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos | 7.692 | 4.763 | 3.139 | 61,5% | 145,0% |
| Resultado Financeiro | (3.041) | (3.267) | (2.060) | -6,9% | 47,6% |
| Receitas Financeiras | 1.111 | 1.033 | 1.070 | 7,6% | 3,8% |
| Despesas Financeiras | (4.152) | (4.300) | (3.130) | -3,4% | 32,7% |
| Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro | 4.651 | 1.496 | 1.079 | 210,9% | 331,0% |
| Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro | (1.577) | (57) | (566) | - | 178,6% |
| Corrente | (1.236) | (126) | - | - | - |
| Diferido | (341) | 69 | (566) | - | -39,8% |
| Lucro do Período | 3.074 | 1.439 | 513 | 113,6% | 499,2% |

Balço Patrimonial - (Reais Mil)

| ATIVO | 2T14 | 1T14 | Varição % |
|---------------------------------------|----------------|----------------|--------------|
| Ativo Total | 348.912 | 347.362 | 0,4% |
| Ativo Circulante | 71.376 | 74.938 | -4,8% |
| Caixa e Equivalente de Caixa | 14.757 | 11.579 | 27,4% |
| Aplicações Financeiras | 1.145 | 1.116 | 2,6% |
| Contas a Receber | 39.433 | 46.264 | -14,8% |
| Estoques | 2.353 | 2.574 | -8,6% |
| Tributos a Recuperar | 11.314 | 10.962 | 3,2% |
| Outros Ativos Circulantes | 2.374 | 2.443 | -2,8% |
| Ativo Não Circulante | 277.536 | 272.424 | 1,9% |
| Ativo Realizável a Longo Prazo | 83.349 | 82.733 | 0,7% |
| Contas a Receber | - | 220 | - |
| Tributos Diferido | 7.616 | 7.956 | -4,3% |
| Depósitos Judiciais | 74.491 | 73.345 | 1,6% |
| Outros | 1.242 | 1.212 | 2,5% |
| Imobilizado | 39.798 | 38.025 | 4,7% |
| Intangível | 154.389 | 151.666 | 1,8% |

Balço Patrimonial Passivo (Reais Mil)

| PASSIVO E P. L. | 2T14 | 1T14 | Varição % |
|---|----------------|----------------|--------------|
| Passivo Total | 348.912 | 347.362 | 0,4% |
| Passivo Circulante | 80.225 | 77.865 | 3,0% |
| Obrigações Sociais e Trabalhistas | 29.522 | 26.813 | 10,1% |
| Fornecedores | 17.840 | 17.784 | 0,3% |
| Programa de Recuperação Fiscal (REFIS) | 1.923 | 3.308 | -41,9% |
| Outros impostos a pagar | 2.047 | 2.370 | -13,6% |
| Outros Impostos federais | 874 | 919 | -4,9% |
| Obrigações Fiscais Municipais | 1.173 | 1.451 | -19,2% |
| Empréstimos e Financiamentos | 16.729 | 16.654 | 0,5% |
| Financiamento por Arrendamento Financeiro | 10.321 | 9.243 | 11,7% |
| Dividendos e JCP a Pagar | - | 42 | - |
| Outras Obrigações | 1.843 | 1.651 | 11,6% |
| Passivo Não Circulante | 112.654 | 116.403 | -3,2% |
| Empréstimos e Financiamentos | 42.792 | 48.357 | -11,5% |
| Financiamento por Arrendamento Financeiro | 12.723 | 12.076 | 5,4% |
| Tributos a recolher | 335 | 335 | 0,0% |
| Passivos judiciais | 56.804 | 55.635 | 2,1% |
| Patrimônio Líquido | 156.033 | 153.094 | 1,9% |
| Capital Social Realizado | 129.232 | 129.232 | 0,0% |
| Reservas de Capital | 365 | 351 | 4,0% |
| Reserva de Lucros a Realizar | 19.237 | 19.237 | 0,0% |
| Ações em Tesouraria | (1.571) | (1.422) | 10,5% |
| Lucro/Prejuízos Acumulados | 4.513 | 1.439 | 213,6% |

| Demonstração de Fluxo de Caixa (Reais Mil) | | | | | |
|--|----------------|----------------|----------------|---------------------|---------------------|
| Descrição da Conta | 2T14 | 1T14 | 2T13 | 2T14 vs 1T14 | 2T14 vs 2T13 |
| Caixa Líquido Proveniente das Atividades Operacionais | 15.580 | 11.622 | 2.990 | 34,1% | 421,1% |
| Lucro Líquido (Prejuízo) do período | 3.074 | 1.439 | 513 | 113,6% | 499,2% |
| Ajustes | 11.057 | 11.022 | 11.053 | 0,3% | 0,0% |
| Depreciação e amortização | 6.443 | 6.453 | 6.581 | -0,2% | -2,1% |
| Valor residual dos ativos baixados | 196 | 190 | 195 | 3,2% | 0,5% |
| Juros e variações monetárias | 2.947 | 2.954 | 2.365 | -0,2% | 24,6% |
| Instrumento patrimonial p/ pagto em ações | 14 | 15 | 8 | -6,7% | 75,0% |
| Provisão para crédito de liquidação duvidosa | 247 | 1 | - | n.a. | - |
| Provisão para contingências | 869 | 1.478 | 1.338 | -41,2% | -35,1% |
| Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos | 341 | (69) | 566 | - | -39,8% |
| Variações nos Ativos e Passivos | 3.709 | 904 | (6.600) | 310,3% | - |
| Contas a receber | 6.804 | (2.914) | (2.861) | - | - |
| Estoques | 220 | 518 | (192) | -57,5% | - |
| Depósitos Judiciais | (405) | (824) | (1.811) | -50,8% | -77,6% |
| Outros Ativos | (274) | 480 | (658) | - | -58,4% |
| Fornecedores | 56 | 2.050 | (1.227) | -97,3% | - |
| Salários e Encargos Sociais | 2.744 | 180 | 1.283 | n.a. | 113,9% |
| Baixas por pagamento de contingências | (657) | (892) | (813) | -26,3% | -19,2% |
| Outros Passivos | (4.779) | 2.306 | (322) | - | n.a. |
| Juros Pagos | (2.260) | (1.743) | (1.976) | 29,7% | 14,4% |
| Caixa Líquido Atividades de Investimento | (7.348) | (5.373) | (5.772) | 36,8% | 27,3% |
| Aquisição de Ativos | (593) | (409) | (173) | 45,0% | 242,8% |
| Aquisição de ativo intangível | (6.755) | (3.850) | (5.654) | 75,5% | 19,5% |
| Venda de Imobilizado | - | - | 55 | - | - |
| Aplicação Financeira | - | (1.114) | - | - | - |
| Caixa Líquido Atividades Financiamento | (5.054) | (8.002) | (4.388) | -36,8% | 15,2% |
| Ingresso de empréstimos e financiamentos | 2 | 31 | 76 | -93,5% | -97,4% |
| Amortização de Emprést. e Financiamentos | (4.865) | (6.130) | (3.070) | -20,6% | 58,5% |
| Aquisição de ações em tesouraria | (149) | (1.903) | (1.394) | -92,2% | -89,3% |
| Dividendos Pagos | (42) | - | - | - | - |
| Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes | 3.178 | (1.753) | (7.171) | - | - |
| Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes | 11.579 | 13.332 | 38.063 | -13,1% | -69,6% |
| Saldo Final de Caixa e Equivalentes | 14.757 | 11.579 | 30.892 | 27,4% | -52,2% |

Sobre a CSU

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

CSU CardSystem e Acquirer

A CSU é a maior companhia independente da América Latina especializada no processamento de meios eletrônicos de pagamento, sendo a primeira empresa a trabalhar com as três bandeiras internacionais simultaneamente. A CSU CardSystem tem entre seus principais clientes bancos, financeiras, seguradoras e varejistas do Brasil, totalizando uma carteira de 17,1 milhões de cartões de crédito, *private labels* e cartões híbridos.

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

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

Sobre a CSU MarketSystem

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

Sobre o OPTe+

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

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

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

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

CSU ITS

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

C360

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

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

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

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