

São Paulo, 10 de novembro de 2015 - A CSU (BM&FBOVESPA: CARD3), empresa líder no mercado brasileiro de prestação de serviços de alta tecnologia voltados ao consumo, relacionamento com clientes, processamento e transações eletrônicas anuncia os resultados do terceiro trimestre de 2015. 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 2T15 e ao 3T14.



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 3T15

Quarta-feira, 11 de novembro de 2015

11h00 (horário de Brasília) – Português

Tradução simultânea

Telefone: (11) 2188-0155 (Brasil)

Código de acesso: CSU

Webcast: www.csu.com.br/ri

EBITDA DOS 9M15 CRESCE 28% EM RELAÇÃO AO MESMO PERÍODO DO ANO ANTERIOR, ELEVANDO O LUCRO LÍQUIDO PARA R\$ 11,6 MILHÕES

Destaques do Período:

- ☪ **Receita Bruta** de R\$ 127,6 milhões no 3T15 e R\$ 376,3 milhões em 9M15:
 - +14,7% (vs. 3T14), +1,0% (vs. 2T15) e +19,1% (vs. 9M14), impulsionado pelo aumento dos volumes físicos em todas as unidades de negócios.
 - CSU CardSystem responsável por 55,6% (+3,2 p.p. YoY) do faturamento total no 3T15.
- ☪ **EBITDA** de R\$ 17,2 milhões no 3T15 e R\$ 50,1 milhões em 9M15:
 - Expansão de 25,2% (vs. 3T14), de 2,2% (vs. 2T15) e de 28,0% (vs. 9M14).
- ☪ **Lucro líquido** de R\$ 4,1 milhões no 3T15 e R\$ 11,6 milhões em 9M15:
 - Crescimento de 30,6% (vs. 3T14), de 6,6% (vs. 2T15) e de 51,8% (vs. 9M14).
- ☪ **Estrutura de Capital:**
 - Aumento da geração operacional de caixa para R\$ 19,1 milhões no 3T15.
 - Redução da Dívida Líquida/EBITDA para 0,8x em setembro/15.
- ☪ **CardSystem:** 18,5 milhões de cartões cadastrados, crescimento anual de 7,4% e de 3,0% sobre o 2T15.
- ☪ **OPTe+:** renovação do contrato com modernização do programa de fidelidade da Electrolux e conquista da Souza Cruz.

Principais Indicadores (em milhares ou %)	3T15	2T15	3T14	%Variação vs.		9M15	9M14	% Variação
				2T15	3T14			
Destaques Operacionais								
Cartões Cadastrados	18.520	17.986	17.250	3,0%	7,4%	18.520	17.250	7,4%
Cartões Faturados	16.110	16.813	15.213	-4,2%	5,9%	16.110	15.213	5,9%
Posições de Atendimento*	2.480	2.576	2.322	-3,7%	6,8%	2.544	2.237	13,7%
Destaques Financeiros								
Receita Bruta	127.635	126.323	111.310	1,0%	14,7%	376.262	315.950	19,1%
Receita Líquida	117.885	116.438	102.509	1,2%	15,0%	346.941	291.267	19,1%
Margem Bruta	20,8%	20,4%	20,0%	0,3 p.p.	0,7 p.p.	20,7%	20,3%	0,4 p.p.
EBITDA	17.249	16.869	13.776	2,2%	25,2%	50.065	39.126	28,0%
Margem EBITDA	14,6%	14,5%	13,4%	0,1 p.p.	1,2 p.p.	14,4%	13,4%	1,0 p.p.
EBIT	9.744	9.854	7.134	-1,1%	36,6%	28.774	19.588	46,9%
Margem EBIT	8,3%	8,5%	7,0%	-0,2 p.p.	1,3 p.p.	8,3%	6,7%	1,6 p.p.
Lucro Líquido	4.071	3.819	3.116	6,6%	30,6%	11.582	7.629	51,8%
Margem Líquida	3,5%	3,3%	3,0%	0,2 p.p.	0,4 p.p.	3,3%	2,6%	0,7 p.p.
Capex	9.856	8.171	8.885	20,6%	10,9%	26.716	24.667	8,3%
Capex/Receita Líquida	8,4%	7,0%	8,7%	1,3 p.p.	-0,3 p.p.	7,7%	8,5%	-0,8 p.p.
Dívida Líquida	52.090	62.493	71.528	-16,6%	-27,2%	52.090	71.528	-27,2%
Dívida Líquida/EBITDA	0,8	1,0	1,5	-0,2x	-0,7x	0,8	1,5	-0,7x

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

COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

No terceiro trimestre de 2015 a Companhia obteve êxito em suas operações, reportando mais um período de resultados consistentes, mesmo em um cenário econômico recessivo.

Ao final de setembro, a inflação, medida pelo IPCA, registrou 9,49% no acumulado de 12 meses, com viés contínuo de aceleração. Como estímulo à convergência da inflação para sua meta, o COPOM manteve a taxa básica de juros em 14,25% a.a. ao final do 3T15.

A despeito da deterioração do cenário macroeconômico brasileiro, o resultado líquido alcançado pela Companhia nos nove primeiros meses do ano já superou o resultado total entregue no ano de 2014. A CSU apresentou evolução dos seus principais indicadores financeiros, com destaque para o crescimento de 14,7% da receita bruta do terceiro trimestre de 2015, comparada ao mesmo período do ano anterior, e de 19,1% no acumulado de nove meses, ao mesmo tempo em que apresentou variações inferiores de custos e despesas consolidados para todos os períodos comparados. Com isso, o EBITDA do 3T15 ficou 25,2% superior ao 3T14, totalizando R\$ 17,2 milhões no período, enquanto que no acumulado do ano o montante de R\$ 50,1 milhões esteve 28,0% superior ao EBITDA reportado em 9M14. O resultado foi um lucro líquido de R\$ 4,1 milhões neste trimestre e R\$ 11,6 milhões nos nove primeiros meses do ano, apresentando crescimentos anuais de 30,6% e 51,8%, respectivamente.

Apesar de uma condição econômica não favorável à unidade Contact, a unidade CardSystem foi beneficiada pela sua característica intrínseca de alavancagem operacional com o crescimento da base de cartões, além da contínua expansão dos negócios da divisão MarketSystem, possibilitando a evolução dos resultados entregues no período.

Nossa estrutura de capital segue em um patamar saudável para os negócios da Companhia, com uma razão dívida líquida sobre EBITDA reduzida para 0,8x ao final de setembro/2015, reflexo do aumento da geração operacional de caixa no trimestre, que totalizou R\$ 19,1 milhões.

Com relação às unidades de negócios, na **CardSystem**, responsável pelo processamento e administração de meios eletrônicos de pagamento, encerramos o período com 18,5 milhões de cartões cadastrados, crescimento de 7,4% em 12 meses, acompanhando as estimativas da Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços (ABECS), que prevê uma expansão de cerca de 10% a.a. para 2015. Embora este seja um menor ritmo de crescimento se comparado aos anos anteriores, principalmente devido ao encarecimento do crédito e retração da oferta, ainda é bastante positivo em um ambiente de desaceleração econômica. Além de ser beneficiada pelo crescimento orgânico do segmento de cartões, oriundo da baixa bancarização da população no país, com contínua substituição dos meios eletrônicos de pagamento, a CSU tem sido positivamente impactada pela sua entrada no mercado de crédito consignado.

Com relação à **MarketSystem**, unidade especializada em *marketing* de relacionamento, programas de fidelidade e *e-commerce*, o período foi marcado pela renovação do contrato para gestão do programa de fidelidade da Electrolux, ampliando e aprimorando o seu escopo, além de conquistar a Souza Cruz para futura implantação do Shopping Corporativo direcionado aos seus varejistas. O **OPTe+**, *e-marketplace* da CSU MarketSystem, anunciou parcerias com diversos fornecedores, além de recentemente ter anunciado parceria com o Gallerist, um dos melhores *e-commerces* de moda do Brasil, ampliando assim, o *portfólio* de produtos ofertados em sua plataforma, principalmente no segmento de moda.

O atual cenário econômico brasileiro, caracterizado pelo câmbio desvalorizado e aumento da taxa de juros, dificulta o acúmulo dos pontos de fidelidade para os participantes dos programas e aumenta os custos para os patrocinadores destes programas. Para estes últimos, a plataforma OPTe+ vem demonstrando importantes vantagens competitivas, contribuindo para a redução dos custos com premiação dos programas de fidelidade, uma vez que gera uma economia real de ganhos com *breakage* e menores custos dos pontos.

Mesmo com a estabilização do volume financeiro transacional, consequência do arrefecimento da economia, a evolução do OPTe+ demonstrada pelo aumento de 239% dos resgates feitos dentro da plataforma desde o 1T14, ante um crescimento de apenas 31% daqueles transferidos para empresas coalizadoras (Milhas), no mesmo período, evidencia a qualidade e atratividade da solução oferecida ao mercado.

A **CSU Contact**, unidade especializada na terceirização de serviços de *contact center*, totalizou 2.480 Posições de Atendimento (PA's) médias faturadas no 3T15, crescimento de 6,8% em 12 meses, e redução de 3,7% frente ao trimestre anterior. Dentre os mercados em que a CSU atua, o de BPO de atendimento é um dos atingidos pela retração geral do consumo no país. Como consequência do arrefecimento do volume de chamadas e de pressões por ganhos de produtividade, destacamos a readequação de algumas operações da CSU Contact no 3T15, que segue com a orientação estratégica de priorizar operações de maior valor agregado e uma estrita política de controle de custos, a fim de preservar a rentabilidade de suas operações.

Por fim, as novas linhas de negócios, **C360** e **CSU ITS**, sinérgicas e complementares aos demais serviços prestados pela Companhia, seguem contribuindo para a rentabilidade de alguns contratos vigentes em outras unidades de negócios. Associados ao OPTe+, que já demonstra grande aceitação e sucesso no mercado, ampliam as oportunidades existentes nos segmentos em que a CSU atua e posicionam a Companhia como uma provedora de soluções tecnológicas com alta *expertise* para suportar todo o regime de terceirização do ciclo de vida dos clientes.

Em um ambiente de baixa clareza política e econômica que configura os próximos períodos, continuamos buscando novas oportunidades para o crescimento sustentável da Companhia e seguimos focados em obter uma maior eficiência operacional e redução de custos e despesas, com uma postura diligente com relação aos investimentos realizados.

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

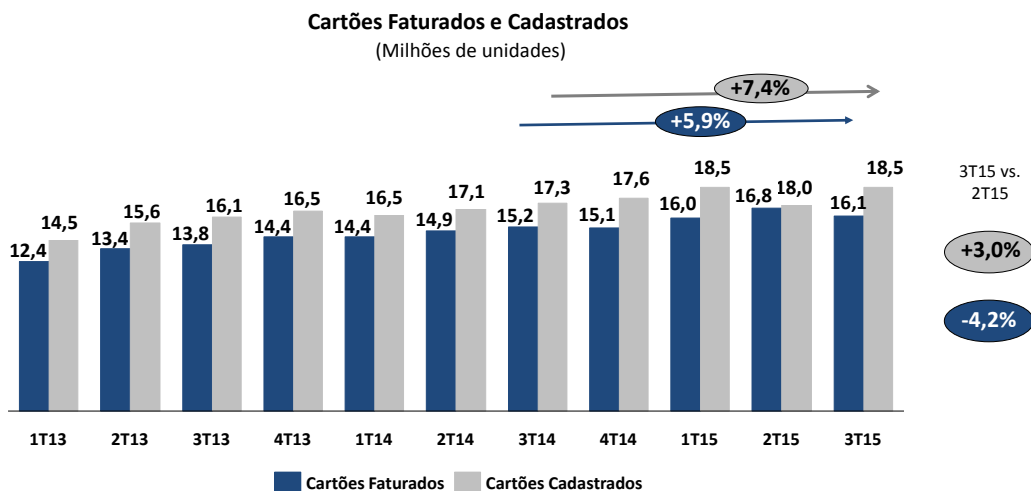
Ao final de setembro de 2015, a base de cartões cadastrados da divisão Cardsystem apresentou expansão de 7,4% em relação ao 3T14 e de 3,0% na comparação sequencial, encerrando o período com 18,5 milhões de plásticos. Em relação aos cartões faturados, a divisão encerrou o período com uma base de 16,1 milhões de cartões, apresentando um crescimento anual de 5,9% em relação ao mesmo período do ano anterior, enquanto que na comparação com o 2T15 houve queda de 4,2%.

Mesmo com relativa baixa penetração do uso de meios eletrônicos de pagamentos no país, a Companhia segue apresentando crescimento orgânico da sua base de cartões, como exemplo, àqueles do segmento de crédito consignado. Adicionalmente, como resultado da ampliação do escopo do uso de meios eletrônicos de pagamento, a representatividade dos cartões de crédito alcançou 72,3% da base total de cartões cadastrados no 3T15 (+8,7 p.p. vs. 3T14 e +2,7 p.p. vs. 2T15).

Neste trimestre, houve uma redução pontual da base de cartões faturados na comparação sequencial, decorrente de cancelamento seletivo de relacionamentos na base de um dos emissores. Esses cancelamentos se concentraram em cartões de baixa ou nenhuma utilização e, conseqüentemente, tiveram pequeno impacto na receita da divisão, resultando em uma desaceleração parcial às altas taxas de crescimento observadas nos últimos trimestres.

A despeito dessa redução de cartões, o volume de processamento de transações de compras e saques apresentou crescimento anual de 18,3% e de 3,5% na comparação com o 2T15, demonstrando, sobretudo, uma maior ativação da carteira com melhoria da qualidade da base de cartões.

O gráfico a seguir sinaliza a evolução operacional da CardSystem nos últimos onze trimestres:



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 69,8% neste trimestre na comparação com o mesmo período do ano passado e de 16,5% 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 3T15, a MarketSystem apresentou evolução operacional em todas as suas três soluções, mantendo seus esforços na prospecção de novos clientes, expansão da sua base de parceiros e fortalecimento da marca OPTe+ no mercado.

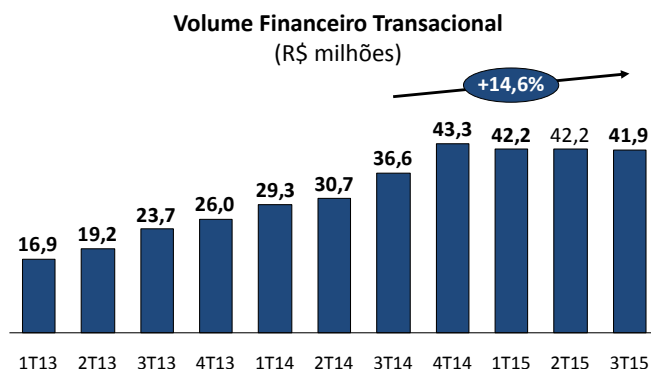
Dando continuidade à estratégia de diferenciação da plataforma, adicionamos ao OPTe+ importantes nomes como Netshoes, Polishop e Grupo Technos, além de inovar, introduzindo o segmento de moda à plataforma de fidelidade através da entrada de parceiros como Gallerist, Camisaria Colombo, My Basic e TVZ.

No segmento de **Fidelidade**, a Companhia formalizou a renovação do contrato para gestão do programa de fidelidade da Electrolux, ampliando o seu escopo e passando, assim, a contar com todos os benefícios tecnológicos providos pela plataforma tecnológica OPTe+, com destaque para o resgate de produtos em um ambiente *online*, o *e-marketplace*, disponibilizado junto ao *e-commerce* da Electrolux.

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 no trimestre a conquista da Souza Cruz como cliente OPTe+, que passará a disponibilizar para seus varejistas um *e-commerce* próprio.

Por fim, o OPTe+ também se apresenta sob a forma de *e-commerce* disponibilizado diretamente ao consumidor final (operação **B2C**), com o diferencial de possuir um programa de fidelidade próprio, o “Passaporte OPTe+”. Nessa modalidade, continuamos trabalhando na vertente de divulgação da marca, ao longo do 3T15, para sua consolidação no mercado.

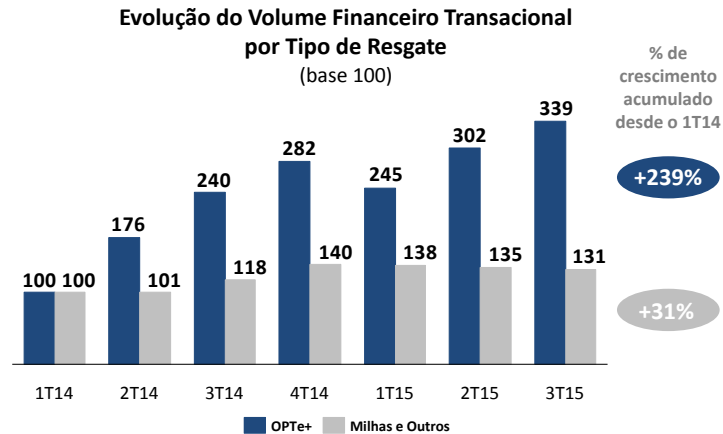
Com o agravamento do cenário macroeconômico, as empresas patrocinadoras dos programas de fidelidade têm buscado alternativas de redução dos custos globais dos seus programas. Estas ações se baseiam em medidas restritivas de resgate ou incentivo aos canais com menor custo por ponto resgatado. Neste sentido, o OPTe+, e sua ampla gama de opções à um menor custo médio por ponto resgatado, 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.



Observamos que a despeito da estagnação observada nos últimos três trimestres no volume financeiro transacional¹, o volume financeiro de resgates na plataforma OPTe+ continua apresentando crescimento considerável na comparação anual.

Mesmo com a estabilização do volume financeiro transacional, conforme explicada anteriormente, destacamos que esse volume vem apresentando, cada vez mais, uma maior representatividade do volume financeiro resgatado dentro da plataforma OPTe+, sobretudo em detrimento aos resgates de pontos que são transferidos para empresas coalizadoras. O crescimento de 239% do volume de resgates do OPTe+, conforme mostra o gráfico a seguir, evidencia ainda mais a assertividade da estratégia de posicionamento da Companhia no mercado de fidelidade, principalmente quando comparamos ao crescimento de 31% de Milhas e outros, que vem apresentando arrefecimento, trimestre a trimestre, desde o 1T15.

¹ Volume Financeiro Transacional: composto pelos montantes dos resgates feitos dentro da plataforma OPTe+, pelos pontos transferidos para as empresas coalizadoras (Milhas) e por benefícios diretos concedidos pelos donos dos programas.



O mercado de fidelidade no Brasil, ainda incipiente e com baixa participação do varejo como gerador de pontos no segmento, oferece oportunidades interessantes a serem exploradas, e para as quais a Companhia encontra-se bem posicionada dada sua comprovada *expertise* e inovadora plataforma tecnológica.

1.3 - ITS: SOLUÇÕES DE INFRAESTRUTURA PREMIUM DE TI.

O ITS é a divisão responsável por soluções de infraestrutura tecnológica que ajuda a integrar sistemas legados e novas arquiteturas, como nuvem e virtualização, em um data center dinâmico, escalável e otimizado. Trata-se de um dos mais modernos data centers do país (TIER III) com equipamentos de última geração e elevado nível de segurança, o que garante alta disponibilidade, segurança e confiabilidade.

Desempenho Operacional

A divisão CSU ITS segue dando suporte para o contínuo crescimento das operações da CSU em outras unidade de negócios, sobretudo as de *contact center*. A infraestrutura TIER III da CSU ITS garante alta disponibilidade e qualidade dos serviços prestados, constituindo assim, um diferencial determinante na estratégia de crescimento em operações de alto valor agregado.

Estão sendo desenvolvidas parcerias no âmbito tecnológico e comercial, ampliando a possibilidade de negócios no mercado.

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

A CSU Contact encerrou o terceiro trimestre de 2015 com **2.480 posições de atendimento** (PA's) médias faturadas. O total representa um crescimento anual de 6,8%, resultado da expansão da base de clientes tanto em decorrência do contínuo esforço comercial quanto do resultado da sinergia entre as operações da Companhia.

A conjuntura macroeconômica mais desafiadora, com redução no volume de chamadas sentida pelo mercado como um todo com maior ênfase no 3T15, gerou maior necessidade de readequação de algumas operações e de busca por maiores ganhos de produtividade pelos contratantes, resultando em uma queda de 3,7% do número médio de PA's quando comparado ao 2T15.

NOVOS PRODUTOS | C.360

O C360 é a plataforma de inteligência de mercado da CSU para relacionamento e abordagem de clientes e prospects. Une modelagem estatística e segmentação de base de dados, automatização do gerenciamento de campanhas e acionamento multicanal de forma integrada, visando melhor desempenho e maior eficiência em gestão de campanhas por meio de processos automatizados.

Desempenho Operacional

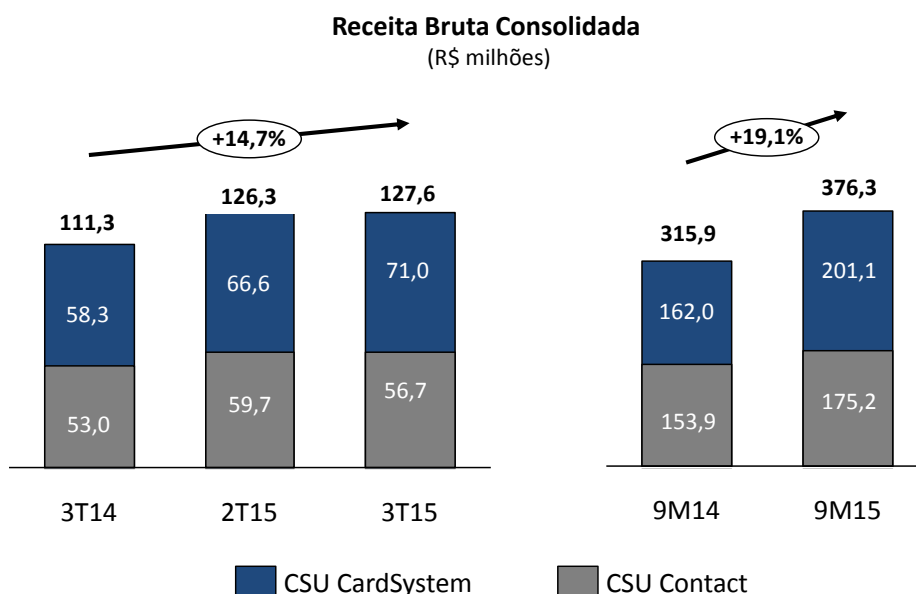
No terceiro trimestre, o C360 contribuiu com ganho de eficiência e economia de custo em operações de *contact center*, com uso mais específico em serviços prestados de cobrança e recuperação de crédito. Adicionalmente, os projetos-piloto em andamento têm apresentado resultados consistentes, com ganhos de 4,8% do volume de recuperação de crédito quando comparados às operações convencionais, considerando apenas um mês de aplicação do C360.

Desempenho Financeiro por Unidade de Negócio

Principais Indicadores (em milhares ou %)	3T15	2T15	3T14	%Variação vs.		9M15	9M14	% Variação
				2T15	3T14			
Cartões Cadastrados	18.520	17.986	17.250	3,0%	7,4%	18.520	17.250	7,4%
Cartões Faturados	16.110	16.813	15.213	-4,2%	5,9%	16.110	15.213	5,9%
Posições de Atendimento	2.480	2.576	2.322	-3,7%	6,8%	2.544	2.237	13,7%
Receita Bruta	127.635	126.323	111.310	1,0%	14,7%	376.262	315.950	19,1%
<i>CSU CardSystem</i>	70.954	66.598	58.311	6,5%	21,7%	201.055	162.024	24,1%
<i>CSU Contact</i>	56.682	59.725	52.999	-5,1%	6,9%	175.206	153.925	13,8%
Receita Líquida	117.885	116.438	102.509	1,2%	15,0%	346.941	291.267	19,1%
<i>CSU CardSystem</i>	65.412	61.114	53.356	7,0%	22,6%	184.645	148.593	24,3%
<i>CSU Contact</i>	52.473	55.325	49.153	-5,2%	6,8%	162.298	142.675	13,8%
Margem Bruta	20,8%	20,4%	20,0%	0,3 p.p.	0,7 p.p.	20,7%	20,3%	0,4 p.p.
<i>CSU CardSystem</i>	28,9%	27,9%	27,3%	1,0 p.p.	1,7 p.p.	28,9%	27,2%	1,7 p.p.
<i>CSU Contact</i>	10,6%	12,2%	12,2%	-1,6 p.p.	-1,6 p.p.	11,3%	13,1%	-1,8 p.p.
EBITDA	17.249	16.869	13.776	2,2%	25,2%	50.065	39.126	28,0%
<i>CSU CardSystem</i>	15.511	13.667	12.073	13,5%	28,5%	43.087	33.059	30,3%
<i>CSU Contact</i>	1.737	3.202	1.703	-45,7%	2,0%	6.979	6.067	15,0%
Margem EBITDA	14,6%	14,5%	13,4%	0,1 p.p.	1,2 p.p.	14,4%	13,4%	1,0 p.p.
<i>CSU CardSystem</i>	23,7%	22,4%	22,6%	1,4 p.p.	1,1 p.p.	23,3%	22,2%	1,1 p.p.
<i>CSU Contact</i>	3,3%	5,8%	3,5%	-2,4 p.p.	-0,2 p.p.	4,3%	4,3%	0,0 p.p.
Lucro Líquido	4.071	3.819	3.116	6,6%	30,6%	11.582	7.629	51,8%
Margem Líquida	3,5%	3,3%	3,0%	0,2 p.p.	0,4 p.p.	3,3%	2,6%	0,7 p.p.

Receita Bruta

No terceiro trimestre de 2015, a **receita bruta totalizou R\$ 127,6 milhões**, crescimento de 14,7% em doze meses e com aumento das receitas em ambas as unidades de negócios. Na comparação com o 2T15, a expansão da receita bruta foi de 1,0%. No acumulado do ano, a receita bruta totalizou R\$ 376,3 milhões, aumento de 19,1% em relação ao mesmo período no ano anterior.



- **CSU CardSystem:** Registrou aumento da receita bruta de 21,7% nos últimos doze meses e de 6,5% na comparação com 2T15, totalizando R\$ 71,0 milhões no 3T15.

Os aumentos de R\$ 12,6 milhões nos últimos doze meses e R\$ 4,4 milhões na comparação com o trimestre imediatamente anterior são resultado (i) dos maiores volumes processados, tanto de cartões, quanto transações e demais serviços a eles vinculados como *embossing* de plásticos e emissão de faturas; (ii) da expansão no número de transações processadas da divisão de adquirência; (iii) do aumento da base de contas *Loyalty* processadas e expansão da participação de resgates na plataforma OPTe+ na divisão MarketSystem e (iv) do reajuste anual dos contratos.

- **CSU Contact:** A receita bruta da CSU Contact no 3T15 foi de R\$ 56,7 milhões ou 6,9% superior ao mesmo período do ano anterior, explicada pela expansão de 6,8% do número médio de PA's faturadas e pela renegociação de contratos.

Na comparação com o 2T15, a receita bruta apresentou queda de 5,1%, explicada pela piora do cenário econômico tanto (i) pela redução de 3,7% do número médio de PA's faturadas, resultado do processo de redimensionamento de algumas operações e menor volume de ligações, quanto (ii) pela queda das receitas de comissionamento devido ao menor volume de negócios (vendas e cobranças).

Custos

O custo total da Companhia neste terceiro trimestre do ano foi de **R\$ 93,4 milhões**, aumento de 13,9% em relação ao 3T14 e de 0,8% frente ao 2T15.

Para o melhor entendimento desta evolução segue abaixo a análise de custos por Unidades de Negócios.

- **CSU CardSystem:** O custo total da unidade foi de R\$ 46,5 milhões, 19,8% maior do que no 3T14 e 5,6% acima do 2T15.

CSU CardSystem (R\$ mil)	3T15	2T15	3T14	%Variação vs.		%Variação vs.		% Variação
				2T15	3T14	9M15	9M14	
Receita Bruta	70.954	66.598	58.311	6,5%	21,7%	201.055	162.024	24,1%
Deduções da Receita (-)	5.541	5.485	4.955	1,0%	11,8%	16.412	13.432	22,2%
Receita Líquida	65.412	61.114	53.356	7,0%	22,6%	184.645	148.593	24,3%
Custos (-)	46.492	44.041	38.804	5,6%	19,8%	131.326	108.204	21,4%
Pessoal	10.544	10.700	9.857	-1,5%	7,0%	30.671	27.834	10,2%
Expedição	10.426	10.190	9.357	2,3%	11,4%	30.269	26.338	14,9%
Comunicação	1.037	1.035	1.028	0,2%	0,9%	3.119	3.130	-0,4%
Depreciação/Amortização	4.823	4.662	4.495	3,4%	7,3%	13.991	13.174	6,2%
Prédios	1.919	1.871	1.657	2,5%	15,8%	5.397	5.018	7,6%
Custos dos Prêmios Entregues	12.746	10.763	7.546	18,4%	68,9%	33.228	18.454	80,1%
Outros	4.997	4.820	4.865	3,7%	2,7%	14.651	14.254	2,8%
Lucro Bruto	18.920	17.072	14.552	10,8%	30,0%	53.318	40.389	32,0%
<i>Margem Bruta</i>	28,9%	27,9%	27,3%	1,0 p.p.	1,7 p.p.	28,9%	27,2%	1,7 p.p.

Podemos ressaltar pelo quadro acima que a unidade teve uma importante melhora em sua alavancagem operacional, que pode ser observada pela variação da participação dos custos fixos (Pessoal, Depreciação/Amortização, Prédios e Outros) sobre a receita líquida no

acumulado de nove meses de 2015 versus o ano anterior, sendo de 40,6% em 2014 e de 35,1% em 2015, refletindo no ganho de margem de 1,7 p.p. no mesmo período. Na mesma linha, o aumento dos custos, em função da alavancagem operacional, foi menor que a evolução da receita no 3T15, resultando em um crescimento do lucro bruto de 30,0% em doze meses e de 10,8% sequencialmente, contribuindo para o resultado final da CSU CardSystem neste trimestre.

O aumento de custos da CSU CardSystem se deu basicamente à (i) expansão da base de cartões e reajuste dos Correios acima da inflação, que ocasionaram maiores gastos com expedição; (ii) contínua evolução do volume de produtos resgatados na MarketSystem; (iii) maiores custos com Pessoal, devido ao acordo coletivo e expansão das operações e, (iv) aumento dos custos com Prédios devido a reajustes nos aluguéis e de energia elétrica.

- **CSU Contact:** Os custos da CSU Contact totalizaram R\$ 46,9 milhões no 3T15, superior em 8,7% nos últimos doze meses, enquanto que na comparação com o trimestre imediatamente anterior apresentou queda de 3,5%.

CSU Contact (R\$ mil)	3T15	2T15	3T14	% Variação vs.		% Variação vs.		% Variação
				2T15	3T14	9M15	9M14	
Receita Bruta	56.682	59.725	52.999	-5,1%	6,9%	175.206	153.925	13,8%
Deduções da Receita (-)	4.209	4.400	3.846	-4,3%	9,4%	12.908	11.250	14,7%
Receita Líquida	52.473	55.325	49.153	-5,2%	6,8%	162.298	142.675	13,8%
Custos (-)	46.908	48.591	43.167	-3,5%	8,7%	143.905	123.976	16,1%
Pessoal	34.961	36.700	31.695	-4,7%	10,3%	108.265	90.819	19,2%
Comunicação	755	851	912	-11,3%	-17,3%	2.417	3.035	-20,4%
Depreciação/Amortização	1.784	1.798	1.790	-0,8%	-0,4%	5.475	5.144	6,4%
Prédios	7.057	6.939	6.429	1,7%	9,8%	20.810	18.537	12,3%
Outros	2.352	2.303	2.340	2,1%	0,5%	6.939	6.442	7,7%
Lucro Bruto	5.565	6.734	5.986	-17,4%	-7,0%	18.392	18.698	-1,6%
<i>Margem Bruta</i>	10,6%	12,2%	12,2%	-1,6 p.p.	-1,6 p.p.	11,3%	13,1%	-1,8 p.p.

Em ambas as comparações, houve um impacto direto do desempenho operacional em termos de número médio de PA's faturadas.

O crescimento de 8,7% sobre o 3T14 se deu, principalmente, por (i) maiores custos de Pessoal (aumento do número de PA's em 6,8% no mesmo período, acordo coletivo anual e custos rescisórios, dado o redimensionamento de algumas operações no 3T15); (ii) reajustes nos preços de aluguéis e (iii) aumento dos custos com energia e transportes acima da inflação. Embora os custos da unidade tenham apresentado crescimento, os mesmos foram positivamente impactados pelo ganho de produtividade das operações e renegociação com fornecedores.

Já em relação à retração de 3,5% dos custos quando comparado ao 2T15, os principais motivos foram a queda dos custos de Pessoal e menores custos de Comunicação, em razão do redimensionamento do número de PA's, embora parcialmente anulados por maiores gastos rescisórios neste trimestre.

Despesas com Vendas e Marketing, Gerais e Administrativas

Despesas (R\$ mil)	3T15	2T15	3T14	% Variação vs.		9M15	9M14	% Variação
				2T15	3T14			
Total Desp. Vendas, Gerais e Adm.	(14.903)	(14.294)	(13.723)	4,3%	8,6%	(43.584)	(39.881)	9,3%
% da receita líquida	12,6%	12,3%	13,4%	0,3 p.p.	-0,8 p.p.	12,6%	13,7%	-1,1 p.p.
Gerais e administrativas	(13.938)	(13.131)	(13.807)	6,1%	0,9%	(40.395)	(38.281)	5,5%
Gerais e Administrativas	(13.040)	(12.577)	(13.450)	3,7%	-3,1%	(38.571)	(37.061)	4,1%
Depreciação/Amortização	(898)	(554)	(357)	62,2%	152,0%	(1.824)	(1.220)	49,6%
Vendas e Marketing	(965)	(1.163)	84	-17,0%	-	(3.189)	(1.600)	99,3%

O **Total das Despesas** do 3T15 totalizou R\$ 14,9 milhões, superior em 8,6% em relação ao 3T14 e 4,3% em relação ao 2T15.

A Companhia vem mantendo as despesas sob controle, equilibrando sua representatividade em relação à receita líquida abaixo dos patamares apresentados ao longo de 2014, principalmente quando comparamos o acumulado do período de nove meses. No acumulado de 2014 a participação sobre a receita líquida foi de 13,7% versus 12,6% no mesmo período em 2015. Esse maior controle fez com que o grupo de **Gerais e Administrativas** tivesse um crescimento de apenas 5,5%, amortizando *software* no período e permitindo que a Companhia aumentasse os seus gastos com a divulgação da marca OPTe+.

Com relação às despesas com **Vendas e Marketing**, quando comparadas ao 3T14, vale ressaltar que naquele trimestre a Companhia ainda não tinha gastos relacionados à divulgação da marca OPTe+. Adicionalmente, tivemos uma reversão de provisão pontual referente a gastos com *marketing*, gerando um crédito de cerca de R\$ 200,0 mil no 3T14, resultando, assim, em uma base inferior de comparação. Já o 2T15 apresentou uma maior concentração em despesas de publicidade ligadas à divulgação da marca OPTe+.

A Companhia segue comunicando a marca OPTe+ ao mercado desde o seu lançamento em dez/14, o que explica, em sua maioria, o crescimento das Despesas com Vendas e *Marketing* em 99,3% no acumulado de nove meses de 2015 em relação ao ano passado.

EBITDA

A Companhia apresentou um **EBITDA de R\$ 17,2 milhões no 3T15**, 25,2% superior ao 3T14 e 2,3% maior em relação ao 2T15. A margem EBITDA apresentou uma evolução de 1,2 p.p. na comparação anual e de 0,1 p.p. na comparação sequencial, atingindo 14,6%.

A Companhia vem se beneficiando da maior participação das receitas da CSU CardSystem sobre a receita total, resultando em crescimento do lucro bruto em relação ao 3T14 (+19,2%) e ao 2T15 (+2,8%). Como característica do setor, a CSU CardSystem possui alavancagem operacional positiva e operações com margens mais elevadas, quando comparada à CSU Contact.

A tabela a seguir mostra a reconciliação do EBITDA:

Reconciliação EBITDA (R\$ mil)	3T15	2T15	3T14	% Variação vs.		9M15	9M14	% Variação
				2T15	3T14			
Lucro Líquido	4.071	3.819	3.116	6,6%	30,6%	11.582	7.629	51,8%
(+) Imposto de Renda e CSLL	2.139	1.965	1.554	8,9%	37,6%	6.062	3.188	90,2%
(+) Resultado Financeiro Líquido	3.534	4.070	2.463	-13,2%	43,5%	11.130	8.771	26,9%
(+) Depreciação/Amortização	7.505	7.015	6.642	7,0%	13,0%	21.291	19.538	9,0%
EBITDA	17.249	16.869	13.776	2,3%	25,2%	50.065	39.126	28,0%
CSU CardSystem	15.511	13.667	12.073	13,5%	28,5%	43.087	33.059	30,3%
CSU Contact	1.737	3.202	1.703	-45,7%	2,0%	6.979	6.067	15,0%
Margem EBITDA	14,6%	14,5%	13,4%	0,1 p.p.	1,2 p.p.	14,4%	13,4%	1,0 p.p.
CSU CardSystem	23,7%	22,4%	22,6%	1,3 p.p.	1,1 p.p.	23,3%	22,2%	1,1 p.p.
CSU Contact	3,3%	5,8%	3,5%	-2,5 p.p.	-0,2 p.p.	4,3%	4,3%	0,0 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\$ 15,5 milhões no 3T15, 28,5% maior frente o 3T14 e superior em 13,5% em relação ao 2T15. Já a margem EBITDA do trimestre foi de 23,7%, 1,1 p.p. maior em relação à margem do 3T14 e 1,3 p.p. em relação à margem do 2T15.

A evolução do faturamento da unidade, sustentado pelo bom desempenho de todas as divisões que a compõem e a melhora na alavancagem operacional, permitiu que fosse atingido um crescimento anual de 30,0% do seu lucro bruto, mesmo com os aumentos dos custos de Pessoal, expedição, prédios e de produtos entregues na comparação anual. Na comparação trimestral, a expansão foi de 10,8%, também beneficiada pelo desempenho positivo das receitas, mais que compensando o aumento dos custos.

Com isso, o EBITDA da CSU CardSystem representou 89,9% de participação sobre o EBITDA total da Companhia no 3T15 (+2,3 p.p. contra o 3T14 e +8,9 p.p. contra o 2T15).

▪ **CSU Contact:** O EBITDA da unidade CSU Contact finalizou o 3T15 em R\$ 1,7 milhão, reportando aumento de 2,0% nos últimos doze meses e uma retração de 45,7% em relação ao trimestre imediatamente anterior. A margem EBITDA neste trimestre ficou em 3,3%, inferior em 0,2 p.p. à margem do 3T14 e 2,5 p.p. em relação ao 2T15.

O cenário macroeconômico adverso gerou pressões sobre o lucro bruto da unidade, trazendo arrefecimento na evolução das receitas e aumento dos custos. Mesmo assim, a Companhia, por meio de sua contínua busca por produtividade e do programa de redução de custos, conseguiu manter seu EBITDA positivo, trazendo ainda crescimento de 2,0% na comparação anual.

Considerando que a necessidade de readequação das operações aconteceu com ênfase no 3T15, o impacto direto na queda da receita da unidade causou impactos consequentes ao seu lucro bruto e EBITDA, explicando a queda sequencial reportada.

Resultado Financeiro Líquido

O resultado financeiro líquido totalizou uma despesa de R\$ 3,5 milhões no 3T15. Comparado ao mesmo trimestre do ano anterior, encerramos o período com um aumento de 43,5% das despesas financeiras líquidas, explicado pela (i) reversão de encargos provisionados de cerca de R\$ 540 mil no 3T14, referente a uma contingência tributária, resultando assim, em uma base inferior de comparação (desconsiderando esse efeito teríamos um aumento de 17,7% ao invés de 43,5%), e pelo (ii) aumento da taxa de juros básica da economia, impactando negativamente o resultado através da atualização dos saldos líquidos de balanço, mesmo com a redução da dívida líquida no ano. Na comparação com o trimestre imediatamente anterior, notamos uma diminuição de 13,2% em função de maiores custos com IOF referente à captação de empréstimos no 2T15 e pela diminuição da dívida líquida.

Resultado Líquido

O lucro líquido do 3T15 somou **R\$ 4,1 milhões**, crescimento de 30,6% nos últimos doze meses e 6,6% em relação ao 2T15. Por sua vez, a margem líquida apresentou expansão de 0,4 p.p. na comparação anual e de 0,2 p.p. na comparação sequencial.

A evolução do resultado líquido é reflexo direto da evolução das receitas consolidadas e, consequentemente, da melhoria das linhas de lucro bruto e de EBITDA, acima detalhadas. Destacamos que o total acumulado em nove meses em 2015, no montante de R\$ 11,6 milhões, ficou 51,8% superior em relação ao mesmo período do ano anterior, e 3,0% acima do lucro líquido total reportado em 2014, evidenciando o processo de *turnaround* da Companhia.

Investimentos

O total dos investimentos realizados no terceiro trimestre foi de R\$ 9,9 milhões, maior em 10,9% em relação ao 3T14 e em 20,6% em relação ao 2T15. A unidade CSU CardSystem foi responsável por esse aumento, justificado por maiores investimentos destinados à atualização e ampliação da capacidade de processamento. A CSU Contact, por sua vez, apresentou menor necessidade de investimentos no período, dado o menor volume de adições brutas de PA's.

Investimentos (R\$ mil)	3T15	2T15	3T14	% Variação vs.		9M15	9M14	% Variação
				2T15	3T14			
CSU CardSystem	8.668	6.272	5.388	38,2%	60,9%	21.198	15.441	37,3%
CSU ITS	-	-	309	-	-	-	1.323	-
CSU Contact	1.188	1.899	3.188	-37,5%	-62,7%	5.518	7.903	-30,2%
Capex	9.856	8.171	8.885	20,6%	10,9%	26.716	24.667	8,3%

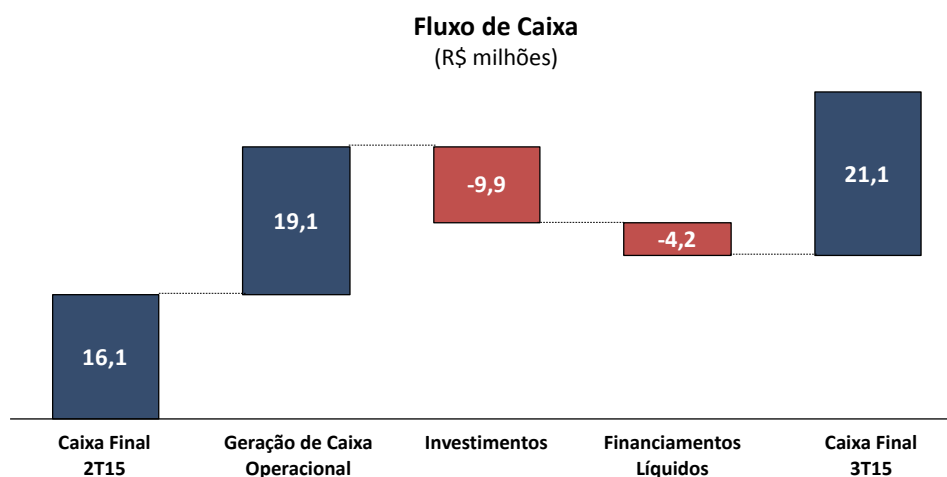
Além dos investimentos neste trimestre, a Companhia continuou a investir no desenvolvimento contínuo e customizações relacionadas ao *software* utilizado para o processamento de cartões, sobretudo, neste momento, no setor de consignado.

Fluxo de Caixa

A Companhia registrou uma geração de caixa operacional líquida no terceiro trimestre de 2015 de R\$ 19,1 milhões, 3,3x superior à geração de caixa operacional reportada no 3T14 e 83,2% maior em comparação ao 2T15. Em termos de representatividade da Receita Líquida, a geração do 3T15 foi de 16,2%, 10,5 p.p. e 7,2 p.p. maior em relação ao 3T14 e ao 2T15, respectivamente. O desempenho na comparação com o 2T15 é explicado pela melhoria do Capital de Giro, sobretudo pela redução das contas a receber com a normalização de prazos de pagamentos de contratos pontuais, além do aumento do EBITDA, como detalhado anteriormente.

As atividades de Investimento realizadas ao longo do 3T15 totalizaram R\$ 9,9 milhões, destinados, conforme explicado anteriormente, (i) à atualização e melhoria de computadores, (ii) ao desenvolvimento contínuo e customizações relacionados ao *software* utilizado para o processamento de cartões e (iii) à implantação de novas PA's.

A geração de caixa positiva de R\$ 19,1 milhões no período permitiu cobrir os investimentos necessários e amortizar os empréstimos e financiamentos no período, encerrando o trimestre com um Caixa confortável diante do atual cenário econômico desfavorável e incerto.



Estrutura de Capital

Em 30 de setembro de 2015, o endividamento líquido era de R\$ 52,1 milhões, 27,2% menor em relação a 30 de setembro de 2014, resultado de uma melhor geração de caixa da Companhia nos últimos doze meses.

Com o bom desempenho do EBITDA nos últimos trimestres, 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 está em seu menor patamar desde o 4T12, ficando em 0,8x no 3T15, praticamente a metade da relação reportada no mesmo período do ano passado, comprovando mais uma vez 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) compromissadas emitidas por bancos de primeira linha.

Endividamento (R\$ milhões)	3T15	2T15	3T14	% Variação vs.	
				2T15	3T14
Curto prazo	30,8	31,6	29,1	-2,6%	5,9%
Empréstimos e Financiamentos	22,9	23,5	20,0	-2,7%	14,3%
Leasing	7,9	8,1	9,1	-2,3%	-12,9%
Longo prazo	42,4	47,0	51,6	-9,8%	-17,9%
Empréstimos e Financiamentos	30,0	35,2	37,4	-14,7%	-19,7%
Leasing	12,3	11,8	14,2	4,6%	-13,2%
Dívida Bruta	73,2	78,6	80,7	-6,9%	-9,4%
(-) Disponibilidades	21,1	16,1	9,2	30,9%	129,1%
Dívida Líquida	52,1	62,5	71,5	-16,6%	-27,2%
Dívida Líquida/EBITDA 12M (x)	0,8	1,0	1,5	-0,2x	-0,7x

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 grau 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 *Gstaad Investment Holding Company* e pela *River Charles Investment Holding Company*. Estas são companhias controladas 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*).

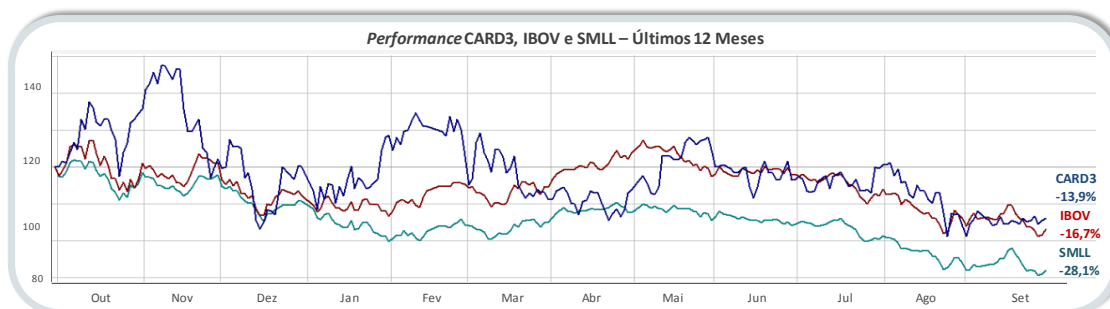
Acionistas	Quantidade de Ações	%
Grupo de Controle	26.369.549	63,1%
Ações em Circulação	14.877.243	35,6%
Ações em Tesouraria	553.208	1,3%
Total CSU	41.800.000	100,0%

Data base: 30 de setembro de 2015

Ao longo dos últimos doze meses as ações da CSU (CARD3) apresentaram desvalorização de 13,9%, enquanto o Ibovespa e o Índice Small Cap apresentaram desvalorizações de 16,7% e 28,1%, respectivamente. No acumulado do ano, as ações CARD3 apresentaram desvalorização de 14,1% até 30 de setembro de 2015, enquanto o Ibovespa apresentou uma desvalorização de 9,9% e o índice Small Cap de 20,8% no mesmo período. Sendo assim, a *performance* de CARD3 foi superior ao do índice SMLL, encerrando o mês de setembro cotada a R\$ 2,67 por ação.

Desde junho de 2014 a CSU não executou qualquer compra de ações dentro do Programa de Recompras de Ações.

Performance CARD3, IBOV e SMLL – Terceiro Trimestre de 12 Meses até 30 de setembro de 2015



Fonte: Economática | Base 100 | ajustado por proventos | Data base: 30.09.2015

Anexos

Demonstração do Resultado (R\$ Mil)								
Descrição da Conta	3T15	2T15	3T14	3T15 vs. 2T15	3T15 vs. 3T14	9M15	9M14	9M15 vs. 9M14
Receita Bruta	127.635	126.323	111.310	1,0%	14,7%	376.262	315.950	19,1%
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	117.885	116.438	102.509	1,2%	15,0%	346.941	291.267	19,1%
Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	(93.400)	(92.632)	(81.971)	0,8%	13,9%	(275.231)	(232.180)	18,5%
Resultado Bruto	24.485	23.806	20.538	2,9%	19,2%	71.710	59.087	21,4%
Despesas/Receitas Operacionais	(14.741)	(13.952)	(13.405)	5,7%	10,0%	(42.936)	(39.499)	8,7%
Despesas com Vendas	(965)	(1.163)	84	-17,0%	-	(3.189)	(1.600)	99,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(13.938)	(13.131)	(13.807)	6,1%	0,9%	(40.395)	(38.281)	5,5%
Outros Resultados Operacionais	162	342	318	-52,6%	-49,1%	648	382	69,6%
Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	9.744	9.854	7.133	-1,1%	36,6%	28.774	19.588	46,9%
Resultado Financeiro	(3.534)	(4.070)	(2.463)	-13,2%	43,5%	(11.130)	(8.771)	26,9%
Receitas Financeiras	1.879	1.304	1.472	44,1%	27,6%	4.369	3.616	20,8%
Despesas Financeiras	(5.413)	(5.374)	(3.935)	0,7%	37,6%	(15.499)	(12.387)	25,1%
Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	6.210	5.784	4.670	7,4%	33,0%	17.644	10.817	63,1%
Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	(2.139)	(1.965)	(1.554)	8,9%	37,6%	(6.062)	(3.188)	90,2%
Corrente	(2.293)	(2.141)	(1.226)	7,1%	87,0%	(6.347)	(2.588)	145,2%
Diferido	154	176	(328)	-12,5%	-	285	(600)	-
Resultado Líquido das Operações Continuadas	4.071	3.819	3.116	6,6%	30,6%	11.582	7.629	51,8%
Lucro do Período	4.071	3.819	3.116	6,6%	30,6%	11.582	7.629	51,8%

Balço Patrimonial - (Reais Mil)					
ATIVO	30/09/2015	30/06/2015	30/09/2015 vs. 30/06/2015	30/09/2014	30/09/2015 vs. 30/09/2014
Ativo Total	375.029	372.259	0,7%	354.456	5,8%
Ativo Circulante	84.767	84.123	0,8%	74.032	14,5%
Caixa e Equivalente de Caixa	21.084	16.108	30,9%	9.202	129,1%
Aplicações Financeiras	1.295	1.252	3,4%	1.176	10,1%
Contas a Receber	51.231	55.637	-7,9%	47.336	8,2%
Estoques	1.340	1.547	-13,4%	2.310	-42,0%
Tributos a Recuperar	6.337	6.080	4,2%	11.362	-44,2%
Outros Ativos Circulantes	3.480	3.499	-0,5%	2.646	31,5%
Ativo Não Circulante	290.262	288.136	0,7%	280.424	3,5%
Ativo Realizável a Longo Prazo	88.882	89.078	-0,2%	84.171	5,6%
Tributos Diferido	8.498	8.344	1,8%	7.287	16,6%
Depósitos Judiciais	77.802	77.798	0,0%	75.658	2,8%
Outros	2.582	2.936	-12,1%	1.226	110,6%
Imobilizado	39.848	39.476	0,9%	40.981	-2,8%
Intangível	161.532	159.582	1,2%	155.272	4,0%

Balço Patrimonial Passivo (Reais Mil)					
PASSIVO E P. L.	30/09/2015	30/06/2015	30/09/2015 vs. 30/06/2015	30/09/2014	30/09/2015 vs. 30/09/2014
Passivo Total	375.029	372.259	0,7%	354.456	5,8%
Passivo Circulante	96.376	93.902	2,6%	85.217	13,1%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	37.401	34.965	7,0%	33.192	12,7%
Fornecedores	23.235	22.218	4,6%	19.170	21,2%
Obrigações Fiscais	3.054	2.806	8,8%	2.650	15,2%
Obrigações Fiscais Federais	1.658	1.384	19,8%	1.459	13,6%
Imposto de Renda e Contribuição Social a Pagar	256	56	357,1%	-	-
Programa de Recuperação Fiscal (REFIS)	-	-	-	490	-
Outros Impostos federais	1.402	1.328	5,6%	969	44,7%
Obrigações Fiscais Municipais	1.396	1.422	-1,8%	1.191	17,2%
Empréstimos e Financiamentos	30.799	31.612	-2,6%	29.095	5,9%
Empréstimos e Financiamentos	22.914	23.545	-2,7%	20.042	14,3%
Financiamento por Arrendamento Financeiro	7.885	8.067	-2,3%	9.053	-12,9%
Outras Obrigações	1.887	2.301	-18,0%	1.110	70,0%
Passivo Não Circulante	107.911	111.685	-3,4%	110.075	-2,0%
Empréstimos e Financiamentos	30.029	35.190	-14,7%	37.409	-19,7%
Financiamento por Arrendamento Financeiro	12.345	11.799	4,6%	14.226	-13,2%
Outros	335	335	0,0%	335	0,0%
Passivos judiciais	65.202	64.361	1,3%	58.105	12,2%
Patrimônio Líquido	170.742	166.672	2,4%	159.164	7,3%
Capital Social Realizado	129.232	129.232	0,0%	129.232	0,0%
Reservas de Capital	409	409	0,0%	380	7,6%
Reserva Legal	4.820	4.820	0,0%	4.257	13,2%
Reserva de Lucros a Realizar	26.270	26.270	0,0%	19.237	36,6%
Ações em Tesouraria	(1.571)	(1.570)	0,1%	(1.571)	0,0%
Lucro/Prejuízos Acumulados	11.582	7.511	54,2%	7.629	51,8%

Demonstração de Fluxo de Caixa (Reais Mil)								
Descrição da Conta	3T15	2T15	3T14	3T15 vs. 2T15	3T15 vs. 3T14	9M15	9M14	9M15 vs. 9M14
Caixa Líquido Proveniente das Atividades Operacionais	19.060	10.406	5.853	83,2%	225,6%	41.373	29.540	40,1%
Lucro Líquido (Prejuízo) do período	4.071	3.819	3.116	6,6%	30,6%	11.582	7.629	51,8%
Ajustes	11.539	10.994	11.133	5,0%	3,6%	34.293	33.212	3,3%
Depreciação e amortização	7.505	7.015	6.642	7,0%	13,0%	21.291	19.538	9,0%
Valor residual dos ativos baixados	29	87	178	-66,7%	-83,7%	427	564	-24,3%
Juros e variações monetárias	3.418	3.111	2.638	9,9%	29,6%	9.623	8.539	12,7%
Instrumento patrimonial p/ pagamento em ações	-	-	14	-	-	15	43	-65,1%
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	127	-	-	-	-	127	248	-48,8%
Provisão para contingências	614	957	1.333	-35,8%	-53,9%	3.095	3.680	-15,9%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	(154)	(176)	328	-12,5%	-	(285)	600	-
Variações nos Ativos e Passivos	7.524	(1.441)	(6.021)	-	-	6.238	(4.923)	-
Contas a receber	4.279	(6.423)	(7.903)	-	-	(7.694)	(4.013)	91,7%
Estoques	207	378	43	-45,2%	381,4%	640	782	-18,2%
Depósitos Judiciais	1.122	580	(403)	93,4%	-	1.734	(1.632)	-
Outros Ativos	295	1.007	152	-70,7%	94,1%	1.953	357	447,1%
Fornecedores	1.017	(824)	1.330	-	-23,5%	3.017	3.436	-12,2%
Salários e Encargos Sociais	2.404	3.478	3.696	-30,9%	-35,0%	8.137	6.620	22,9%
Baixas por pagamento de contingências	(1.183)	(1.363)	(940)	-13,2%	25,9%	(3.958)	(2.489)	59,0%
Outros Passivos	(617)	1.726	(1.996)	-	-69,1%	2.409	(7.984)	-
Outros	(4.074)	(2.966)	(2.375)	37,4%	71,5%	(10.740)	(6.378)	68,4%
Juros Pagos	(3.832)	(2.291)	(2.375)	67,3%	61,3%	(9.760)	(6.378)	53,0%
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(242)	(675)	-	-64,1%	-	(980)	-	-
Caixa Líquido Atividades de Investimento	(7.796)	(7.480)	(6.641)	4,2%	17,4%	(23.063)	(19.362)	19,1%
Aquisição de Ativos	(498)	(819)	(1.281)	-39,2%	-61,1%	(2.282)	(2.283)	0,0%
Aquisição de ativo intangível	(7.298)	(6.661)	(5.360)	9,6%	36,2%	(20.781)	(15.965)	30,2%
Aplicação Financeira	-	-	-	-	-	-	(1.114)	-
Caixa Líquido Atividades Financiamento	(6.288)	4.080	(4.767)	-	31,9%	(10.094)	(14.308)	-29,5%
Ingresso de empréstimos e financiamentos	-	15.000	13	-	-	15.003	6.436	133,1%
Amortização de Emprést. e Financiamentos	(6.288)	(7.751)	(4.780)	-18,9%	31,5%	(21.928)	(18.650)	17,6%
Aquisição de ações em tesouraria	-	-	-	-	-	-	(2.052)	-
Dividendos Pagos	-	(3.169)	-	-	-	(3.169)	(42)	-
Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes	4.976	7.006	(5.555)	-29,0%	-	8.216	(4.130)	-
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes	16.108	9.101	14.757	77,0%	9,2%	12.868	13.332	-3,5%
Saldo Final de Caixa e Equivalentes	21.084	16.108	9.202	30,9%	129,1%	21.084	9.202	129,1%

Sobre a CSU

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

CSU CardSystem 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 18,5 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 teleatendimento, *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.