



São Paulo, 10 de agosto de 2011 - A CSU CardSystem S.A. (BM&FBOVESPA: CARD3) anuncia os resultados do segundo trimestre de 2011 (2T11). As informações financeiras são apresentadas em milhões de reais (R\$), exceto quando indicado o contrário, e de acordo com o padrão IFRS e normas, revisões e interpretações emitidas pelo CPC. As comparações referem-se ao mesmo trimestre de 2010 (2T10) e ao trimestre imediatamente anterior (1T11).

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

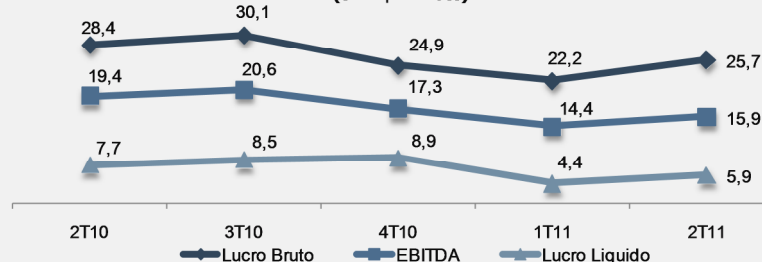
Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada **IGC**

CSU alcança receita de R\$ 109,0 milhões no 2T11, com retomada de expansão em todas as linhas de rentabilidade

DESTAQUES DO 2T11

- Receita Bruta totaliza R\$ 109,0 milhões, montante recorde, e supera em 8,5% o faturamento do 1T11;
- Retomada do crescimento nas linhas de rentabilidade, com destaque para a evolução de 32,6% do lucro líquido em relação ao 1T11;

Evolução da Rentabilidade
(em R\$ milhões)



- CSU entrega resultado consistente, comprova sua resiliência no negócio de meios de pagamento e, principalmente, segue consolidando seu crescimento na unidade de *contact center*, em busca de melhor rentabilidade;
- Novo programa de recompra de ações reforça o alinhamento da Companhia com o mercado de capitais.

Relações com Investidores

Mônica H. Carvalho Molina
Diretora de RI e Desenvolvimento Corporativo

Carlos Montenegro
Gerente de Relações com Investidores

Thatiana Zago
Analista de Relações com Investidores

Website e e-mail:

www.csu.com.br/ri
ri@csu.com.br

Telefone:

55 11 2106-3821

Free Float: 20.658.640

Total de Ações: 48.571.597

Código na Bolsa: CARD3

Teleconferência de Resultados 2T11

Quinta-feira, 11 de agosto de 2011
11h00 (horário de Brasília) - Português
12h00 (horário de Brasília) - Inglês

Telefones:

(11) 2188-0155 (Brasil)
(1-866) 890-2584 (outros países)

Código: CSU



RESUMO OPERACIONAL E FINANCEIRO

(em milhares ou %)	2T11	2T10	Δ%	1T11	Δ%
Cartões Faturados	22.010	21.800	1,0%	17.348	26,9%
Posições de Atendimento	4,433	3,248	36,5%	3,918	13,1%
Receita Bruta	R\$ 109.014	R\$ 106.474	2,4%	R\$ 100.501	8,5%
CSU CardSystem	R\$ 55.560	R\$ 62.427	-11,0%	R\$ 49.778	11,6%
CSU Contact	R\$ 53.454	R\$ 44.047	21,4%	R\$ 50.723	5,4%
Receita Líquida	R\$ 101.113	R\$ 99.012	2,1%	R\$ 93.452	8,2%
Lucro Bruto	R\$ 25.660	R\$ 28.369	-9,5%	R\$ 22.165	15,8%
CSU CardSystem	R\$ 24.579	R\$ 24.452	0,5%	R\$ 21.058	16,7%
CSU Contact	R\$ 1.081	R\$ 3.917	-72,4%	R\$ 1.107	-2,4%
Margem Bruta	25,4%	28,7%	-3,3 p.p.	23,7%	1,7 p.p.
CSU CardSystem	48,1%	42,3%	5,8 p.p.	45,7%	2,4 p.p.
CSU Contact	2,2%	9,5%	-7,4 p.p.	2,3%	-0,1 p.p.
EBITDA	R\$ 15.941	R\$ 19.426	-17,9%	R\$ 14.400	10,7%
Margem EBITDA	15,8%	19,6%	-3,9 p.p.	15,4%	0,4 p.p.
Lucro Líquido	R\$ 5.853	R\$ 7.684	-23,8%	R\$ 4.414	32,6%

* Os números de 2010 foram ajustados para refletir os efeitos da adoção integral da convergência contábil efetivos para cada trimestre de 2010.

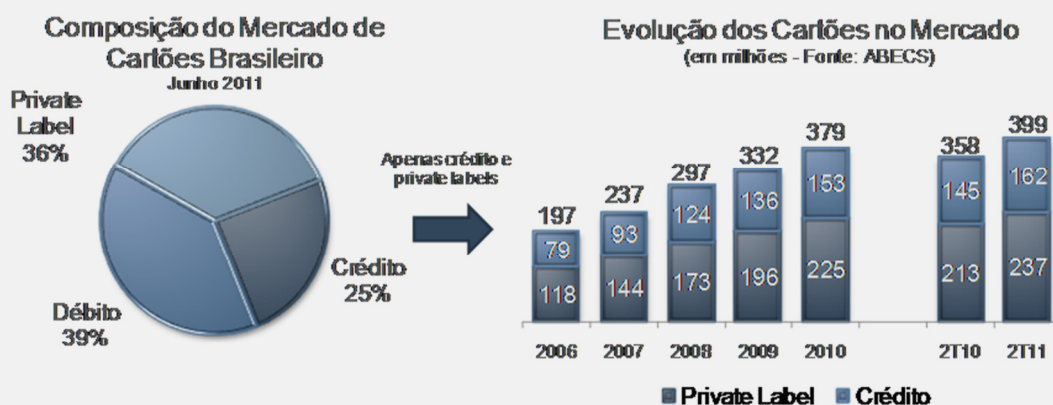
CONTEXTO DE MERCADO E SETORIAL

Após a retomada da atividade econômica no Brasil, entre o quarto trimestre de 2010 (crescimento do PIB de 0,8%) e o primeiro trimestre de 2011 (crescimento de 1,3% no PIB), as medidas contracionistas determinadas pela autoridade monetária com vistas a controlar a alta da inflação começam a mostrar efeitos desde o segundo trimestre de 2011. Pesquisa divulgada pelo Serasa Experian já indica processo de desaquecimento gradual que deve persistir ao longo do ano. O FMI reduziu sua previsão para o crescimento da economia brasileira tanto para o ano de 2011 quanto para 2012. Segundo relatório desta Instituição, o PIB do Brasil crescerá 4,1% neste ano, e não mais 4,5% como previsto anteriormente. Para 2012, o FMI reduziu a previsão de crescimento de 4,1% para 3,6%.

Com a expectativa em relação à taxa de inflação ainda em tendência de alta, segundo relatório Focus publicado no final desse segundo trimestre, e elevação da taxa Selic de 12,25% para 12,50% ao ano, já há sinais de desaceleração do consumo.

O ritmo de criação de empregos formais, no entanto, continua forte e chegou ao final do segundo trimestre registrando novo recorde, com taxa de desemprego de 6,4%. A taxa apurada pelo IBGE em seis regiões metropolitanas do País revelou ainda ganhos reais de salários, mostrando que o rendimento médio foi o melhor para o mês de maio desde o começo da série histórica, em 2002.

No mercado de meios eletrônicos de pagamento, segundo números estimados pela Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços (ABECS), no final de junho de 2011, o mercado apresentava 657 milhões de cartões, número 10% maior em relação ao registrado no mesmo período de 2010. As transações apresentaram aumento de 18%, chegando a 1,97 bilhão apenas no segundo trimestre. Contribuindo para este total, tanto os cartões *private label* quanto os cartões de crédito mostram crescimento de 12% em 12 meses, chegando a 237 milhões e 162 milhões, respectivamente, enquanto os cartões de débito aumentaram 7%, somando 258 milhões.



De acordo com pesquisa de mercado realizada pelo Instituto Medida Certa em parceria com a CardMonitor, os consumidores preferem os cartões com bandeira em relação aos cartões de uso exclusivo em uma determinada rede de lojas. O mesmo relatório mostra que o uso de meios eletrônicos de pagamento para o consumo privado continua aumentando, sendo que nos últimos quatro anos o cartão de crédito apresentou forte crescimento em termos de percentual em relação ao total do consumo privado, passando de 9,7% em 2007 para 14,1% no primeiro trimestre de



2011. Somando-se o uso de cartões de débito e *private label*, sua representatividade sobre o consumo total das famílias ultrapassa a marca de 25%.

Já o setor de *call center* ganha destaque mais uma vez como um dos setores que mais apresentou expansão na economia brasileira no ano. Com o grande desenvolvimento do segmento, a indústria de prestação de serviços é o principal contratante do país, sendo o líder em criação de empregos no Brasil. Segundo relatório da Associação Brasileira de Telesserviços (ABT), de janeiro a junho deste ano as empresas de *call center* brasileiras contrataram, em conjunto, cerca de 60 mil profissionais. O crescimento tanto em termos de contratação quanto em faturamento das empresas deste segmento, se deve, principalmente, à inclusão das classes C e D no varejo, com incremento no relacionamento com as áreas de SAC das empresas, assim como na prestação de serviços de televendas e cobrança. Só no estado de São Paulo as contratações devem crescer 8% em 2011.

DESEMPENHO OPERACIONAL

Os resultados alcançados pela Companhia no 2T11 foram bastante consistentes com o discurso apresentado nos relatórios anteriores. O trimestre representou um importante ponto de retomada do crescimento nas duas unidades de negócio.

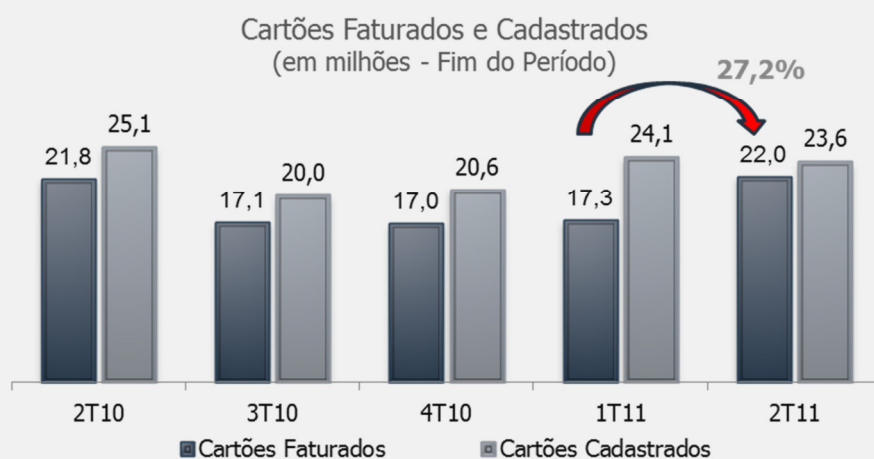
CSU.CardSystem

No 2T11, a CSU iniciou o faturamento dos cartões Tricard migrados para a base da Companhia no final do trimestre anterior, contribuindo para o crescimento de 27,2% no número de cartões faturados. A migração foi bem sucedida, apesar da complexidade inerente a uma operação com tal magnitude, comprovando a excelência do ambiente tecnológico e das equipes da CSU.

O Tricard é um cartão *private label* emitido pelo Tribanco, que é vendido e aceito nos estabelecimentos afiliados, clientes do grupo Martins. Com ele, o banco oferece facilidade de crédito para os consumidores finais com muita segurança e sem risco de crédito para os clientes do grupo. Essa estratégia tem mostrado muito sucesso, pois o banco alcança grande capilaridade de vendas com seu cartão sendo oferecido nos quase 9 mil estabelecimentos afiliados e chegando a cerca de 4 milhões de cartões cadastrados na base (fonte: Grupo Martins em nov/10).

A estratégia do Tribanco inclui a migração gradual de seus cartões *private label* para o novo modelo híbrido (bandeirado MasterCard), prevista para ter início em setembro.

Somando-se esse movimento à tendência de aceleração do crescimento da base, vislumbra-se potencial importante de expansão de receita nos próximos anos tanto para a CSU quanto para o banco. Foram desenvolvidos novas funcionalidades e serviços para o cartão, além de ações de marketing direto baseado em dados e *business intelligence*, visando ampliar a rentabilidade desses cartões.



Quanto aos cartões cadastrados, periodicamente, a Companhia executa algumas rotinas de exclusão de cartões inativos, segundo critérios especificados pelos próprios clientes. Neste trimestre, a redução líquida de cerca de 500 mil cartões é reflexo de tal refino, sem impacto nas receitas da Companhia.

Os cartões híbridos ganharam participação na base da Companhia, movimento que tem se repetido trimestre a trimestre. O lançamento desse modelo de cartão pelo Tribanco conforme comentado anteriormente, previsto para setembro, deverá acelerar essa tendência no segundo semestre e também em 2012.

A base de cartões cadastrados na CSU chegou ao final do trimestre com a seguinte composição:

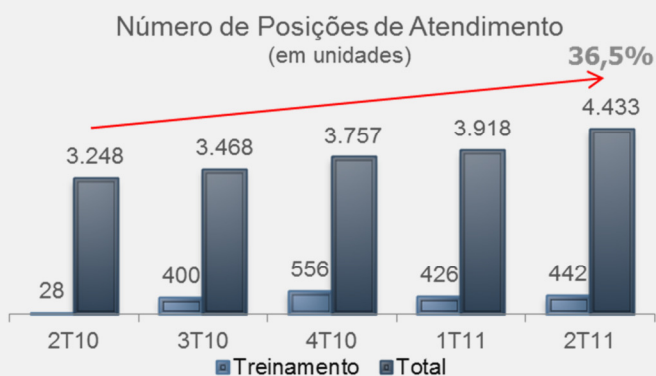
CSU CardSystem (em milhões)	2T11	% Total	2T10	% Total	Δ%	1T11	% Total	Δ%
Número de Cartões:	23,58	100,0%	25,08	100,0%	-6,0%	24,12	100,0%	-2,3%
Cartões de Crédito	13,13	55,7%	18,15	72,3%	-27,6%	12,87	53,3%	2,1%
Cartões Híbridos	5,05	21,4%	4,34	17,3%	16,4%	4,88	20,3%	3,4%
Cartões Private Label e outros	5,40	22,9%	2,60	10,4%	107,6%	6,38	26,4%	-15,3%

O projeto de aquisição com o Banrisul está em operação para a bandeira MasterCard desde o final do primeiro trimestre. A CSU acredita em uma aceleração desse processo no segundo semestre, como resultado das diferentes atividades de estímulo que estão sendo lançadas pelo Banrisul. Assim, os reflexos nas receitas da CSU serão mais nítidos

a partir de 2012. No momento atual, a Companhia trabalha junto com o banco na homologação para captura também da bandeira Visa.

CSU.Contact

A Companhia deu continuidade à estratégia de expansão da unidade que atua no segmento de *contact centers*. O número de posições de atendimento continuou crescendo, chegando a 4.433 no final do período, uma variação de 13,1% em relação ao 1T11 e de 36,5% ano a ano. A expansão do número de posições de atendimento é um fator chave para que a Companhia reconquiste posição de destaque no mercado, eleve suas receitas e amplie a rentabilidade.



Além de alavancar o crescimento, a CSU mantém o objetivo de conquistar segmentos *premium* do mercado e elevar gradativamente sua lucratividade. Na avaliação da Companhia, atualmente, não há uma empresa no mercado local que entregue SLA's (níveis de serviços contratados pelo cliente, na sigla em inglês) de maneira consistente. A CSU trabalha para oferecer esse diferencial.

Ao longo deste segundo trimestre, cinco dentre os dez maiores clientes ampliaram suas operações com a CSU, aumentando a representatividade de novas PAs sobre o total de posições de atendimento e contribuindo para o crescimento da unidade.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Os resultados da CSU no segundo trimestre marcam um importante ponto de retomada no crescimento de sua receita e na expansão das linhas de rentabilidade. Dentre os fatores que resultaram nos movimentos mencionados, vale destacar:

a) Na CSU CardSystem, o início do faturamento dos cartões do Tribanco, com expectativa de aceleração do crescimento por conta do lançamento do cartão bandeirado, e;

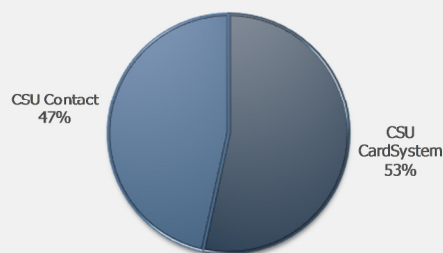
b) Na unidade de negócios CSU Contact, a ampliação consistente no número de posições de atendimento, com crescimento das receitas e expectativa de aumento de rentabilidade após a maturação das atuais implantações, considerando a diluição dos custos iniciais característicos desse tipo de serviço.

Assim sendo, a Administração acredita que há potencial de crescimento futuro consistente e sustentável nas duas unidades de negócio da Companhia.

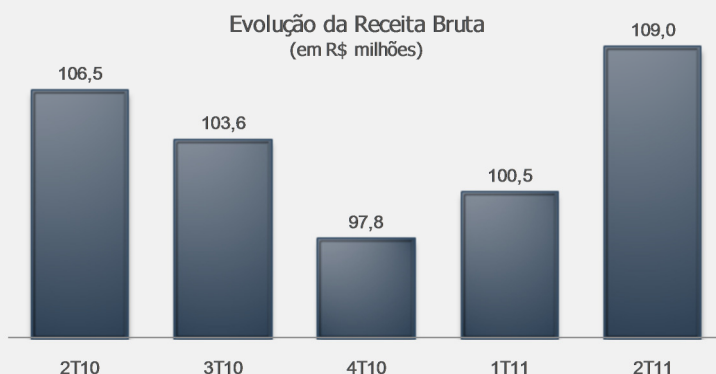
Receitas Operacionais

Do total faturado nos últimos 12 meses, a unidade de negócios CSU CardSystem representou 53%, e a CSU Contact, 47%. Neste trimestre, a Companhia apresentou expansão de receitas nas duas unidades de negócio.

Participação das Unidades de Negócio na Receita Bruta (últimos 12 meses)



A receita bruta totalizou R\$ 109,0 milhões no 2T11, um crescimento de 8,5% em relação ao trimestre anterior. Na comparação com o 2T10 a evolução foi de 2,4%.



Na unidade de negócios CSU CardSystem, a receita bruta foi de R\$ 55,6 milhões, uma expansão de 11,6% trimestre a trimestre. Além do crescimento orgânico da base, o início do faturamento dos cartões Tribanco foi fundamental para alcançar tal crescimento.



Como já comentado em oportunidades anteriores, a comparação do faturamento da unidade CSU CardSystem com o mesmo trimestre do ano anterior fica prejudicada, principalmente, pela mudança no tipo de serviços prestados aos atuais clientes, ainda que praticamente sem qualquer impacto na geração de EBITDA. Um exemplo foi a internalização dos serviços de impressão e envio de faturas por parte de dois grandes clientes.

O crescimento apresentado pela CSU Contact em termos de número de posições ainda não está completamente refletido nos resultados da unidade. A maturação das operações, conforme comunicado anteriormente, deverá contribuir para novo ganho de receita e rentabilidade nos próximos períodos. A unidade de *call center* terminou o trimestre com receita de R\$ 53,5 milhões e crescimento de 5,4% em relação ao 1T11 e de 21,4% quando comparado com o 2T10.

Composição da Receita Bruta - R\$ mil	2T11	% Total	2T10	% Total	Δ%	1T11	% Total	Δ%
CSU CardSystem	55.560	51,0%	62.427	58,6%	-11,0%	49.778	49,5%	11,6%
CSU Contact	53.454	49,0%	44.047	41,4%	21,4%	50.723	50,5%	5,4%
Total	109.014	100,0%	106.474	100,0%	2,4%	100.501	100,0%	8,5%

Composição da Receita Bruta - R\$ mil	Acumulado 2011	% Total	Acumulado 2010	% Total	Δ%
CSU CardSystem	105.338	50,3%	126.646	59,9%	-16,8%
CSU Contact	104.177	49,7%	84.784	40,1%	22,9%
Total	209.515	100,0%	211.430	100,0%	-0,9%

As receitas líquidas, por sua vez, apresentaram a seguinte evolução:

Composição da Receita Líquida - R\$ mil	2T11	% Total	2T10	% Total	Δ%	1T11	% Total	Δ%
CSU CardSystem	51.098	50,5%	57.841	58,4%	-11,7%	46.050	49,3%	11,0%
CSU Contact	50.015	49,5%	41.171	41,6%	21,5%	47.402	50,7%	5,5%
Total	101.113	100,0%	99.012	100,0%	2,1%	93.452	100,0%	8,2%

Composição da Receita Líquida - R\$ mil	Acumulado 2011	% Total	Acumulado 2010	% Total	Δ%
CSU CardSystem	97.148	49,9%	117.251	59,7%	-17,1%
CSU Contact	97.416	50,1%	79.101	40,3%	23,2%
Total	194.564	100,0%	196.352	100,0%	-0,9%

Custos dos Serviços

No 2T11, os custos totais aumentaram 5,8% na comparação com o trimestre imediatamente anterior, percentual inferior à evolução das receitas no mesmo período.



Custos dos Serviços Prestados - R\$ mil	2T11	% Total	2T10	% Total	Δ%	1T11	% Total	Δ%
CSU CardSystem	26.520	35,1%	33.390	47,3%	-20,6%	24.992	35,1%	6,1%
CSU Contact	48.934	64,9%	37.254	52,7%	31,4%	46.294	64,9%	5,7%
Total	75.454	100,0%	70.644	100,0%	6,8%	71.286	100,0%	5,8%

Custos dos Serviços Prestados - R\$ mil	Acumulado 2011	% Total	Acumulado 2010	% Total	Δ%
CSU CardSystem	51.512	35,1%	66.167	48,4%	-22,1%
CSU Contact	95.228	64,9%	70.558	51,6%	35,0%
Total	146.740	100,0%	136.725	100,0%	7,3%

* Os números de 2010 foram ajustados para refletir os efeitos da adoção integral da convergência contábil efetivos para cada trimestre de 2010, reapresentados nesta data.



No 2T11, os custos da unidade CSU CardSystem totalizaram R\$ 26,5 milhões, com crescimento de 6,1% em relação ao 1T11 e redução de 20,6% na comparação com 2T10.

A Companhia mostrou-se capaz não apenas de adequar sua base de custos ao patamar de receitas, pós-saída do banco Nossa Caixa, mas também de manter sua estrutura reduzida no momento da retomada do crescimento. O total dos custos da unidade, que representava 57,7% da receita líquida no 2T10, caiu para 54,3% no 1T11 e ficou em 51,9% no 2T11.

As variâncias nas linhas de custo detalhadas no quadro a seguir demonstram a capacidade de gestão e adaptação da Companhia em um trimestre de retomada de expansão de receita:

Custos por componentes CSU CardSystem - R\$ mil	2T11	% RL	2T10	% RL	Δ%	1T11	% RL	Δ%
Mão-de-Obra	9.083	17,8%	11.376	19,7%	-20,2%	8.524	18,5%	6,6%
Expedição	5.820	11,4%	8.418	14,6%	-30,9%	5.433	11,8%	7,1%
Comunicação	1.035	2,0%	1.385	2,4%	-25,2%	967	2,1%	7,1%
Depreciação/Amortização	3.273	6,4%	3.707	6,4%	-11,7%	3.161	6,9%	3,6%
Prédios	1.322	2,6%	1.340	2,3%	-1,3%	1.367	3,0%	-3,3%
Custos dos Produtos Entregues	2.854	5,6%	3.916	6,8%	-27,1%	3.147	6,8%	-9,3%
Outros	3.133	6,1%	3.249	5,6%	-3,5%	2.394	5,2%	30,9%
Total Custo dos Serviços	26.520	51,9%	33.390	57,7%	-20,6%	24.992	54,3%	6,1%

Custos por componentes CSU CardSystem - R\$ mil	Acumulado 2011	% RL	Acumulado 2010	% RL	Δ%
Mão-de-Obra	17.606	18,1%	22.093	18,8%	-20,3%
Expedição	11.253	11,6%	17.290	14,7%	-34,9%
Comunicação	2.002	2,1%	2.762	2,4%	-27,5%
Depreciação/Amortização	6.433	6,6%	7.277	6,2%	-11,6%
Prédios	2.689	2,8%	2.731	2,3%	-1,5%
Custos dos Produtos Entregues	6.000	6,2%	8.065	6,9%	-25,6%
Outros	5.527	5,7%	5.948	5,1%	-7,1%
Total Custo dos Serviços	51.512	53,0%	66.167	56,4%	-22,1%

* Os números de 2010 foram ajustados para refletir os efeitos da adoção integral da convergência contábil efetivos para cada trimestre de 2010.



CSU.Contact

Na CSU Contact, os custos alcançaram R\$ 48,9 milhões no 2T11, crescimento de 5,7% na comparação com o trimestre anterior, em linha com o aumento de receitas da unidade. A variação dos custos foi de 31,4% se comparado com o 2T10, dada a estratégia da Companhia de acelerar as contratações para atender ao crescimento operacional da unidade e para reforçar áreas estratégicas a fim de melhorar a qualidade dos serviços prestados aos clientes. Em número de funcionários, a unidade de contact center passou de cerca de 6,9 mil no 2T10 para 8 mil no 2T11.

Importante recordar os 2 dias de greve dos ferroviários em São Paulo no início do mês de junho. A Companhia montou um plano de contingência e estruturou uma operação para transportar os colaboradores até o site de Alphaville para mitigar os efeitos negativos com o absenteísmo. Foram definidos diversos horários para partida de ônibus em pontos específicos de São Paulo e região para atender os funcionários afetados pela greve, em mais um sinal de que a Companhia valoriza o bem estar e qualidade de vida de seus colaboradores.

Na comparação trimestre a trimestre, a redução da participação dos custos com recursos humanos em relação à receita líquida sinaliza que a unidade continua a alcançar os esperados ganhos de produtividade. Os gastos com pessoal representavam 72,2% da receita líquida no 1T11 e passaram a 71,3% no 2T11. Ainda há, no entanto, mais espaço para aumento de produtividade, conforme as posições de atendimento recém-implantadas alcancem maturação de maneira gradativa. Aproximadamente 1.500 posições do total atual foram implantadas em 2011 e o maior *turnover* característico nas operações novas é o principal motivo dos custos iniciais mais elevados em recursos humanos.

A variação de 5,6% na linha prédios é resultado do reajuste do valor cobrado pelo aluguel e condomínio do site de Alphaville aplicado a partir de março de 2011.

A seguir, estão discriminados os custos da unidade de negócios CSU Contact:



Custo por componentes CSU Contact - R\$ mil	2T11	% RL	2T10	% RL	Δ%	1T11	% RL	Δ%
Mão-de-Obra	35.675	71,3%	25.931	63,0%	37,6%	34.201	72,2%	4,3%
Comunicação	1.158	2,3%	1.139	2,8%	1,6%	880	1,9%	31,6%
Depreciação/Amortização	1.965	3,9%	1.579	3,8%	24,5%	1.739	3,7%	13,0%
Prédios	6.977	14,0%	5.823	14,1%	19,8%	6.607	13,9%	5,6%
Outros	3.159	6,3%	2.783	6,8%	13,5%	2.867	6,0%	10,2%
Total Custo dos Serviços	48.934	97,8%	37.254	90,5%	31,4%	46.294	97,7%	5,7%

Custo por componentes CSU Contact - R\$ mil	Acumulado 2011	% RL	Acumulado 2010	% RL	Δ%
Mão-de-Obra	69.876	71,7%	48.788	61,7%	43,2%
Comunicação	2.038	2,1%	1.994	2,5%	2,2%
Depreciação/Amortização	3.704	3,8%	3.177	4,0%	16,6%
Prédios	13.584	13,9%	11.309	14,3%	20,1%
Outros	6.026	6,2%	5.289	6,7%	14,0%
Total Custo dos Serviços	95.228	97,8%	70.558	89,2%	35,0%

* Os números de 2010 foram ajustados para refletir os efeitos da adoção integral da convergência contábil efetivos para cada trimestre de 2010.

Lucro Bruto

No 2T11, a Companhia apresentou expansão do lucro bruto em comparação ao 1T11, em consequência das maiores receitas e do ganho de produtividade na CSU CardSystem. O lucro no trimestre foi de R\$ 25,7 milhões, com ganho de 15,8% trimestre a trimestre. A margem bruta passou de 23,7% para 25,4% no mesmo período de comparação, evolução também explicada pela melhoria no mix de receita, com maior participação da CSU CardSystem.

Por unidade de negócio, na comparação ano a ano, a CSU CardSystem apresentou ampliação na margem bruta, passando de 42,3% no 2T10 para 48,1% no 2T11, alavancada pela gestão criteriosa dos custos. Alguns elementos que contribuíram para esta expansão têm efeito pontual, como, por exemplo, algumas customizações e o desenvolvimento de funcionalidades específicas.

A CSU Contact terminou o 2T11 com margem bruta de 2,2%, mantendo sua margem estável em relação ao trimestre imediatamente anterior. A rentabilidade desta unidade, no entanto, ainda está em patamar inferior ao esperado pela Companhia. Estima-se uma ociosidade de cerca de R\$ 1,5 milhão impactando o lucro bruto da CSU Contact trimestralmente. A estratégia de ampliação da rentabilidade da unidade de negócio CSU Contact deverá ser alcançada de maneira gradativa, conforme as posições de atendimento recém implantadas passem pelo seu processo de maturação e novas PAs otimizem a capacidade do site de Alphaview.



Lucro Bruto - R\$ mil	2T11	% RL	2T10	% RL	Δ%	1T11	% RL	Δ%
CSU CardSystem	24.579	48,1%	24.452	42,3%	0,5%	21.058	45,7%	16,7%
CSU Contact	1.081	2,2%	3.917	9,5%	-72,4%	1.107	2,3%	-2,4%
Total	25.660	25,4%	28.369	28,7%	-9,5%	22.165	23,7%	15,8%

Lucro Bruto - R\$ mil	Acumulado 2011	% RL	Acumulado 2010	% RL	Δ%
CSU CardSystem	45.637	47,0%	51.084	43,6%	-10,7%
CSU Contact	2.188	2,2%	8.543	10,8%	-74,4%
Total	47.825	24,6%	59.627	30,4%	-19,8%

* Os números de 2010 foram ajustados para refletir os efeitos da adoção integral da convergência contábil efetivos para cada trimestre de 2010.

Despesas Operacionais

No 2T11, as despesas operacionais da CSU somaram R\$ 16,3 milhões e apresentaram queda de 2,8% quando comparadas com o mesmo trimestre do ano anterior. A redução foi resultado do foco da Administração em buscar uma estrutura operacional ajustada à composição atual de receitas. Já em relação ao 1T11, o aumento de 10,2% se deu principalmente pela contratação de alguns serviços externos de consultoria, publicação dos demonstrativos financeiros referentes ao exercício 2010 e ampliação do quadro de executivos. A equipe comercial e de marketing foi reforçada, com 4 contratações entre diretoria e gerentes.

Os honorários da administração passaram de R\$ 1,38 milhão no 2T10 para R\$ 0,98 milhão no 2T11, pelo menor montante de bonificações apuradas no período, podendo voltar a patamares mais estáveis na medida em que as metas e objetivos estratégicos sejam atingidos.

Na linha de despesas financeiras líquidas, que totalizou R\$ 0,9 milhão no trimestre, uma quitação antecipada de dívida tributária parcelada proporcionou um ganho financeiro pontual.

A elevação no patamar das despesas com vendas, que atingiu R\$ 1,1 milhão no período, é resultado de uma estratégia orientada a aumentar o reconhecimento da marca CSU pelo seu mercado endereçável. Além da parceria de patrocínio com o Santos Futebol Clube, foram realizados diversos eventos de relacionamento, objetivando a aproximação da empresa com clientes atuais e potenciais, com ênfase no crescimento em todas as linhas de receitas:

CSU CardSystem: esforço comercial voltado à diversificação da base de clientes;

CSU Acquirer: busca de novos clientes e estruturação da diretoria comercial;



CSU MarketSystem: ampliação no portfólio de soluções (aquisição de clientes e programas de relacionamento e fidelização);

CSU Contact: segmentação por tipo de serviço e foco em crescer nas regiões mais competitivas.

A tabela a seguir demonstra mais detalhadamente as variações registradas nas despesas:

	2T11	% RL	2T10	% RL	Δ%	1T11	% RL	Δ%
Com vendas	1.084	1,1%	429	0,4%	152,7%	159	0,2%	583,9%
Gerais e administrativas	13.507	13,4%	13.979	14,1%	-3,4%	12.194	13,0%	10,8%
Gerais e Administrativas	12.055	11,9%	12.234	12,4%	-1,5%	10.651	11,4%	13,2%
Honorários da Administração	977	1,0%	1.375	1,4%	-28,9%	1.167	1,2%	-16,3%
Depreciação/Amortização	475	0,5%	370	0,4%	28,4%	376	0,4%	26,3%
Despesas financeiras líquidas	887	0,9%	2.011	2,0%	-55,9%	1.762	1,9%	-49,6%
Outras despesas (receitas) operacionais	840	0,8%	333	0,3%	152,1%	688	0,7%	22,0%
Total Despesas Operacionais	16.318	16,1%	16.752	16,9%	-2,6%	14.803	15,8%	10,2%
Gastos com reestruturação	-	0,0%	34	0,0%	-100,0%	-	0,0%	n.d.
Total Desp. Operacionais Ajustadas	16.318	16,1%	16.786	17,0%	-2,8%	14.803	15,8%	10,2%

Despesas Operacionais - R\$ mil	Acumulado 2011	% RL	Acumulado 2010	% RL	Δ%
Com vendas	1.243	0,6%	1.126	0,6%	10,4%
Gerais e administrativas	25.702	13,2%	27.925	14,2%	-8,0%
Gerais e Administrativas	22.707	22,5%	24.851	25,1%	-8,6%
Honorários da Administração	2.144	2,1%	2.190	2,2%	-2,1%
Depreciação/Amortização	851	0,8%	884	0,9%	-3,7%
Despesas financeiras líquidas	2.650	1,4%	3.771	1,9%	-29,7%
Outras despesas (receitas) operacionais	1.528	0,8%	1.739	0,9%	-12,2%
Total Despesas Operacionais	31.123	30,8%	34.561	34,9%	-9,9%
Gastos com reestruturação	-	0,0%	1.539	0,8%	-100,0%
Total Desp. Operacionais Ajustadas	31.123	16,0%	36.100	18,4%	-13,8%

*

Os números de 2010 foram ajustados para refletir os efeitos da adoção integral da convergência contábil efetivos para cada trimestre de 2010.

EBITDA

No 2T11, a geração de caixa medida pelo EBITDA totalizou R\$ 15,9 milhões, com crescimento de 10,7% em relação ao 1T11. A variação, que representa importante retomada no crescimento do indicador, foi puxada pela alta das receitas e ganhos de produtividade e de rentabilidade. A margem EBITDA aumentou 0,4 ponto percentual chegando a 15,8% comparáveis a 15,4% no trimestre anterior.

Na variação ano-a-ano, o EBITDA apresentou variação negativa de 17,9%, que se explica, principalmente, pela menor contribuição da unidade CSU Contact, cujo lucro bruto passou de R\$ 3,9 milhões no 2T10 para R\$ 1,1 milhão no 2T11.

A expectativa da Administração é de que o EBITDA mantenha tendência de expansão ao longo dos próximos trimestres, a ser puxada por maiores receitas da CSU CardSystem, motivada pela expansão orgânica da base e pela entrada de novos



cartões. Ao mesmo tempo, espera-se a melhora gradativa da rentabilidade da CSU Contact, o que também será importante para a ampliação consistente da margem EBITDA. Além disso, a Companhia iniciou um novo programa de ajustes, com o objetivo de racionalizar gastos nas duas unidades de negócio, cujos efeitos positivos devem se refletir nos resultados ainda este ano.

A seguir, a composição do EBITDA da Companhia e de suas unidades de negócio:

EBITDA - R\$ mil	2T11	% RL	2T10	% RL	Δ%	1T11	% RL	Δ%
CSU CardSystem	19.732	38,6%	19.675	34,0%	0,3%	17.493	38,0%	12,8%
CSU Contact	(3.791)	-7,6%	(250)	-0,6%	N/A	(3.093)	-6,5%	22,6%
Total EBITDA	15.941	15,8%	19.426	19,6%	-17,9%	14.400	15,4%	10,7%

EBITDA - R\$ mil	Acumulado 2011	% RL	Acumulado 2010	% RL	Δ%
CSU CardSystem	37.225	38,3%	40.455	34,5%	-8,0%
CSU Contact	(6.884)	-7,1%	(280)	-0,4%	N/A
Total EBITDA	30.341	15,6%	40.175	20,5%	-24,5%

Reconciliação EBITDA - R\$ mil	2T11	% RL	2T10	% RL	Δ%	1T11	% RL	Δ%
LAIR	9.341	9,2%	11.582	11,7%	-19,3%	7.362	7,9%	26,9%
(+) Despesas Financeiras	888	0,9%	2.011	2,0%	-55,9%	1.762	1,9%	-49,6%
(+) Depreciação/Amortização	5.713	5,6%	5.799	5,9%	-1,5%	5.275	5,6%	8,3%
(+) Projeto de Reestruturação	-	0,0%	34	0,0%	-100,0%	-	0,0%	-
EBITDA	15.941	15,8%	19.426	19,6%	-17,9%	14.400	15,4%	10,7%

Reconciliação EBITDA - R\$ mil	Acumulado 2011	% RL	Acumulado 2010	% RL	Δ%
LAIR	16.703	8,6%	23.529	12,0%	-29,0%
(+) Despesas Financeiras	2.649	1,4%	3.771	1,9%	-29,7%
(+) Depreciação/Amortização	10.988	5,6%	11.336	5,8%	-3,1%
(+) Projeto de Reestruturação	-	0,0%	1.539	0,8%	-100,0%
EBITDA	30.341	15,6%	40.175	20,5%	-24,5%

* Os números de 2010 foram ajustados para refletir os efeitos da adoção integral da convergência contábil efetivos para cada trimestre de 2010.

Lucro Líquido

No 2T11, o lucro líquido da CSU totalizou R\$ 5,85 milhões, com aumento de 32,6% quando comparado com 1T11. A evolução ocorreu tanto pela retomada do crescimento das receitas da Companhia, quanto pela melhora operacional. A margem líquida do trimestre foi de 5,8%, uma ampliação de 1,1 ponto percentual em relação ao trimestre imediatamente anterior.



Lucro Líquido - R\$ mil	2T11	% RL	2T10	% RL	Δ%	1T11	% RL	Δ%
Lucro Líquido	5.853	5,8%	7.684	7,8%	-23,8%	4.414	4,7%	32,6%

Lucro Líquido - R\$ mil	Acumulado 2011	% RL	Acumulado 2010	% RL	Δ%
Lucro Líquido	10.267	5,3%	15.645	8,0%	-34,4%

* Os números de 2010 foram ajustados para refletir os efeitos da adoção integral da convergência contábil efetivos para cada trimestre de 2010.

Investimentos

Consistente com o orçamento de capital aprovado na última assembleia de acionistas, os investimentos do trimestre cresceram 97,7% na comparação com o mesmo trimestre de 2010 para atender ao crescimento das atividades operacionais e das receitas da Companhia. Os investimentos totalizaram R\$ 13,9 milhões no 2T11, sendo R\$ 5,5 milhões na unidade de negócios CSU CardSystem e R\$ 8,4 milhões na CSU Contact.

Investimentos - R\$ milhões	2T11	2T10	Δ%	1T11	Δ%
CSU CardSystem	5,5	5,2	7,2%	5,3	4,3%
CSU Contact	8,4	1,9	347,8%	4,8	73,3%
Capex	13,9	7,0	97,7%	10,2	37,1%

Investimentos - R\$ milhões	Acumulado 2011	Acumulado 2010	Δ%
CSU CardSystem	10,9	9,8	10,8%
CSU Contact	13,2	4,8	177,9%
Capex	24,1	14,6	65,4%

A Companhia deu continuidade aos investimentos realizados em tecnologia na unidade de meios eletrônicos de pagamento. O montante investido é consistente trimestre a trimestre e é utilizado para a criação de novos produtos e serviços, desenvolvimento do software para receber novos clientes, atendimento dos novos requisitos periódicos das bandeiras e ampliação da capacidade de produção.

Na unidade CSU Contact, os maiores investimentos foram realizados para atender ao crescimento da unidade, com a instalação de novas posições de atendimento e implementação de operações dos novos contratos. Durante o trimestre, foram instaladas cerca de 500 novas posições de atendimento, totalizando 1.500 ao longo do primeiro semestre de 2011.



Endividamento

O endividamento bruto da Companhia apresentou redução de 10,6% nos últimos 12 meses, com liquidação de obrigações no montante de R\$ 6,5 milhões. Na comparação com o trimestre imediatamente anterior, a dívida bruta se ampliou em 3,8%, passando de R\$ 52,2 milhões para R\$ 54,2 milhões.

Os investimentos e gastos do período foram realizados com a utilização do saldo de disponibilidades, que, assim, registrou redução de R\$ 21,3 milhões no 1T11 para R\$ 1,4 milhão no 2T11. Dentre as saídas de caixa deste 2T11, destacam-se o pagamento de proventos aos acionistas e a aquisição de ações CARD3 pelo programa de recompra.

Endividamento - R\$ milhões	2T11	2T10	Δ%	1T11	Δ%
Curto prazo	28,1	23,4	20,0%	26,6	5,7%
Empréstimos e Financiamentos	15,2	13,6	11,8%	15,2	-0,2%
Leasing	12,9	9,8	31,4%	11,3	13,7%
Longo prazo	26,2	37,3	-29,8%	25,7	1,9%
Empréstimos e Financiamentos	7,0	20,3	-65,4%	9,6	-26,6%
Leasing	19,1	16,9	12,9%	16,1	19,0%
Dívida Bruta	54,2	60,7	-10,6%	52,2	3,9%
(-) Disponibilidades	1,4	28,3	-95,2%	21,3	-93,6%
Dívida Líquida	52,9	32,4	63,3%	30,9	71,0%

Assim, ao final do trimestre, a dívida líquida da CSU alcançou R\$ 52,9 milhões, aumento de 63,3% em relação ao encerramento do 2T10. Em linha com a estratégia de otimizar sua estrutura de capital, a CSU dispõe de linhas de crédito pré-aprovadas nos bancos com os quais mantém relacionamento. Além disso, devido ao confortável patamar de endividamento atual, com uma relação dívida líquida sobre o EBITDA dos últimos 12 meses de 0,7 vez, a CSU está trabalhando no sentido de buscar o alongamento dos prazos de pagamento. A alavancagem financeira, índice calculado pela razão entre dívida líquida e capital total de empresa, terminou o trimestre em 0,26 ante 0,14 no final de 2010.

MERCADO DE CAPITAIS

Neste segundo trimestre, a CSU aprovou mais um programa de recompra no qual poderão ser adquiridas, a critério da Diretoria, até 629.705 ações, que correspondem a 2,8% das ações em circulação. Em razão do atual preço das ações da Companhia na Bolsa, essa iniciativa tem como objetivo capturar um potencial importante de criação de valor para CARD3. O programa de recompra terá duração de um ano, contado a partir de 13 de junho deste ano.



A Companhia realizou um importante trabalho de aproximação com os investidores durante o segundo trimestre de 2011. Os executivos da CSU, inclusive o CEO e conselheiros, reuniram-se com acionistas buscando ampliar o conhecimento do mercado em relação às estratégias de gestão da Companhia. Os mesmos também estiveram presentes em diversos eventos e encontros organizados tanto por corretoras e bancos de investimentos quanto pela própria CSU.

Seguindo a mesma linha, a CSU desenvolveu um programa consistente de relacionamento com analistas *sell-side* com o objetivo de melhorar o entendimento sobre a Companhia entre esses profissionais, incluindo Banco do Brasil, Bradesco, BTG Pactual, Credit Suisse, Fator, HSBC, JP Morgan, Lopes Filho, Morgan Stanley e Raymond James. Os analistas são importantes agentes na divulgação do caso de investimento da Companhia e podem contribuir para o aumento da demanda por CARD3, melhora da sua liquidez e na maior aproximação da precificação do papel ao seu valor justo.

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



Demonstração do Resultado (Reais Mil)

Descrição da Conta	2T11	2T10	Variação %	1T11	Variação %
Receita Bruta	109.114	106.473	2,5%	100.501	8,6%
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	101.113	99.013	2,1%	93.452	8,2%
Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	(75.454)	(70.643)	6,8%	(71.286)	5,8%
Resultado Bruto	25.659	28.370	-9,6%	22.166	15,8%
Despesas/Receitas Operacionais	(15.431)	(14.777)	4,4%	(13.040)	18,3%
Despesas com Vendas	(1.084)	(429)	152,7%	(158)	586,1%
Despesas Gerais e Administrativas	(13.507)	(13.979)	-3,4%	(12.194)	10,8%
Outras Receitas Operacionais	219	530	-58,7%	200	9,5%
Outras Despesas Operacionais	(1.059)	(899)	17,8%	(888)	19,3%
Outras Despesas Operacionais	(1.059)	(865)	22,4%	(888)	19,3%
Gastos com Reestruturação	-	(34)	-100,0%	-	n/d
Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	10.228	13.593	-24,8%	9.126	12,1%
Resultado Financeiro	(887)	(2.012)	-55,9%	(1.762)	-49,7%
Receitas Financeiras	2.556	899	184,3%	1.522	67,9%
Despesas Financeiras	(3.443)	(2.911)	18,3%	(3.284)	4,8%
Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	9.341	11.581	-19,3%	7.364	26,8%
Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	(3.488)	(3.898)	-10,5%	(2.949)	18,3%
Corrente	(2.257)	(2.728)	-17,3%	(2.501)	-9,8%
Diferido	(1.231)	(1.170)	5,2%	(448)	174,8%
Lucro do Período	5.853	7.683	-23,8%	4.415	32,6%



Demonstração de Fluxo de Caixa - Metodo Indireto (Reais Mil)

Descrição da Conta	Acumulado do Atual Exercício 01/01/2011 à 30/06/2011	Acumulado do Exercício Anterior 01/01/2010 à 30/06/2010	Variação %
Caixa Líquido Atividades Operacionais	13.045	42.369	-69,2%
Caixa Gerado nas Operações	23.157	30.470	-24,0%
Lucro Líquido (Prejuízo) do período	10.265	15.644	-34,4%
Depreciação e amortização	10.988	12.218	-10,1%
Valor residual dos ativos baixados	(570)	1.042	-154,7%
Juros e variações monetárias	4.181	3.243	28,9%
Instrumento patrimonial p/ pagto em ações	20	48	-58,3%
Provisão para crédito de liquidaçã duvidosa	(1.727)	(1.725)	0,1%
Variações nos Ativos e Passivos	(7.047)	13.951	-150,5%
Contas a receber	(4.612)	1.058	-535,9%
Estoques	230	247	-6,9%
Depósitos Judiciais	(4.359)	(2.000)	118,0%
Outros Ativos	5.476	10.003	-45,3%
Fornecedores	(538)	(1.980)	-72,8%
Salários e Encargos Sociais	6.972	3.420	103,9%
Provisão para contingências	(5.927)	3.963	-249,6%
Outros Passivos	(4.289)	(760)	464,4%
Outros	(3.065)	(2.052)	49,3%
Juros Pagos	(3.530)	(3.160)	11,7%
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	1.047	-	n/d
Caixa Líquido Atividades de Investimento	(24.092)	(14.545)	65,6%
Aquisição de Ativos	(10.826)	(4.583)	136,2%
Caixa Líquido Atividades Financiamento	(17.678)	(10.523)	68,0%
Ingresso de empréstimos e financiamentos	13.506	11.312	19,4%
Amortização de Emprést. E financiamentos	(13.976)	(16.889)	-17,2%
Aquisição de ações em tesouraria	(2.904)	(1.548)	87,6%
Dividendos Pagos	(14.886)	(2.290)	550,0%
Varição Cambial s/ Caixa e Equivalentes	-	-	0,0%
Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes	(28.725)	17.301	-266,0%
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes	30.080	10.988	173,8%
Saldo Final de Caixa e Equivalentes	1.355	28.289	-95,2%



Balço Patrimonial - Ativo

Descrição da Conta	2T11	1T11	Varição %
Ativo Total	314.435	309.004	1,8%
Ativo Circulante	73.885	77.928	-5,2%
Caixa e Equivalente de Caixa	1.355	21.308	-93,6%
Contas a Receber	55.945	44.329	26,2%
Estoques	1.081	1.278	-15,4%
Títulos a Recuperar	9.132	8.235	10,9%
Títulos Correntes a Recuperar	9.132	8.235	10,9%
Imposto de renda e contribuição social a compensar	7.877	6.569	19,9%
Demais tributos a compensar	1.255	1.666	-24,7%
Outros Ativos Circulantes	3.773	2.778	35,8%
Ativo Não Circulante	240.550	231.076	4,1%
Ativo Realizável a Longo Prazo	57.207	55.560	3,0%
Contas a Receber	3.120	3.735	-16,5%
Clientes	3.120	3.735	-16,5%
Tributos Diferido	7.829	9.061	-13,6%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	7.829	9.061	-13,6%
Outros Ativos Não Circulantes	46.258	42.764	8,2%
Depósitos Judiciais	45.587	42.432	7,4%
Outros	671	332	102,1%
Investimentos	-	-	-
Imobilizado	44.059	40.150	9,7%
Imobilizado em Operação	8.125	7.680	5,8%
Imobilizado Arrendado	35.934	32.470	10,7%
Intangível	139.284	135.366	2,9%
Intangíveis	139.284	135.366	2,9%
Sistemas informatizados	113.389	109.471	3,6%
Ágio sem vida útil definida	25.895	25.895	0,0%



Balço Patrimonial Passivo (Reais Mil)

Descrição da Conta	2T11	1T11	Varição %
Passivo Total	314.435	309.004	1,8%
Passivo Circulante	84.936	76.508	11,0%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	33.996	29.301	16,0%
Obrigações Sociais	5.320	5.058	5,2%
Obrigações Trabalhistas	28.676	24.243	18,3%
Fornecedores	13.735	12.347	11,2%
Obrigações Fiscais	8.645	6.430	34,4%
Obrigações Fiscais Federais	7.925	5.489	44,4%
Imposto de Renda e Contribuição Social a Pagar	1.155	263	-
Programa de Recuperação Fiscal (REFIS)	4.688	3.356	39,7%
Outros Impostos federais	2.082	1.870	11,3%
Obrigações Fiscais Estaduais	28	38	-26,3%
Obrigações Fiscais Municipais	692	903	-23,4%
Empréstimos e Financiamentos	28.081	26.564	5,7%
Empréstimos e Financiamentos	15.200	15.236	-0,2%
Financiamento por Arrendamento Financeiro	12.881	11.328	13,7%
Outras Obrigações	479	1.866	-74,3%
Outros	479	1.866	-74,3%
Dividendos e JCP a Pagar	-	1.379	-100,0%
Outras Obrigações	479	487	-1,6%
Passivo Não Circulante	77.483	77.162	0,4%
Empréstimos e Financiamentos	26.165	25.670	1,9%
Empréstimos e Financiamentos	7.045	9.604	-26,6%
Financiamento por Arrendamento Financeiro	19.120	16.066	19,0%
Outras Obrigações	12.580	15.007	-16,2%
Outros	12.580	15.007	-16,2%
Tributos a Recolher	335	1.155	-71,0%
Programa de Recuperação Fiscal (REFIS)	12.245	13.852	-11,6%
Provisões	38.738	36.485	6,2%
Provisões Fiscais Previdenciárias, Trabalhistas e Cíveis	38.738	36.485	6,2%
Provisões Fiscais	32.221	30.325	6,3%
Provisões Previdenciárias e Trabalhistas	6.342	5.990	5,9%
Provisões Cíveis	175	170	2,9%
Patrimônio Líquido	152.016	155.334	-2,1%
Capital Social Realizado	129.232	129.232	0,0%
Reservas de Capital	(9.147)	(7.915)	15,6%
Opções Outorgadas	240	249	-3,6%
Ações em Tesouraria	(9.387)	(8.164)	15,0%
Reservas de Lucros	21.666	29.602	-26,8%
Reserva de Retenção de Lucros	19.659	29.602	-33,6%
Lucros / Prejuízos Acumulados	10.265	4.415	132,5%