

São Paulo, 12 de março de 2015 - A CSU CardSystem S.A. (BM&FBOVESPA: CARD3), empresa líder no mercado brasileiro de prestação de serviços de alta tecnologia voltados ao consumo, relacionamento com clientes, processamento e transações eletrônicas anuncia os resultados do quarto trimestre de 2014 e do ano de 2014. 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 4T13, ao ano de 2013 e ao 3T14.



Relações com Investidores

Ricardo Ribeiro Leite

Diretor Financeiro

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 4T14

Sexta-feira, 13 de março de 2015

11h00 (horário de Brasília) – Português

Tradução simultânea

Telefone:(11) 2188-0155 (Brasil)

Código de acesso: CSU

Webcast: www.csu.com.br/ri

EXPANSÃO DA UNIDADE CARDSYSTEM E NOVOS NEGÓCIOS ELEVAM EBITDA DA CSU EM 57%, TOTALIZANDO R\$53,2 MILHÕES EM 2014

Destaques do Período:

- ☞ **Receita bruta** atingiu R\$ 115,1 milhões no 4T14 e R\$ 431,1 milhões em 2014:
 - Crescimento de 18,7% sobre o 4T13 e 12,8% no acumulado de 12 meses.
 - Aumento da participação da CSU CardSystem sobre o faturamento total.
- ☞ **EBITDA** totalizou R\$ 14,1 milhões no 4T14 e R\$ 53,2 milhões em 2014:
 - Expansão de 56,2% vs. 4T13 e de 56,7% vs. 2013.
- ☞ **Lucro líquido** de R\$ 3,6 milhões no 4T14 e de R\$ 11,2 milhões em 2014:
 - Expressivo crescimento em relação a 2013 e 76,6% superior ao 4T13.
- ☞ **Endividamento:**
 - Dívida líquida/EBITDA de 1,2x em dez/2014 (2,2x em dez/2013 e 1,5x em set/2014)
- ☞ **OPTe+:**
 - Novos parceiros Uselets, E-closet e Farma Delivery ampliam o portfólio de produtos e a diversidade de segmentos disponíveis na plataforma.
 - Lançamento do Shopping Online OPTe+, o mais amplo *e-marketplace* do Brasil.
- ☞ **CSU C360:**
 - Conquista do prêmio ABT 2014 de Inovação Tecnológica reafirma a capacidade da CSU em inovar e o potencial de seu novo negócio.

Principais Indicadores (em milhares ou %)	4T14	3T14	4T13	% Variação vs.		2014	2013	% Variação
				3T14	4T13			
Destaques Operacionais								
Cartões Cadastrados	17.595	17.250	16.539	2,0%	6,4%	17.595	16.539	6,4%
Cartões Faturados	15.135	15.213	14.394	-0,5%	5,1%	15.135	14.394	5,1%
Posições de Atendimento*	2.393	2.322	2.159	3,1%	10,8%	2.276	2.419	-5,9%
Destaques Financeiros								
Receita Bruta	115.142	111.310	97.032	3,4%	18,7%	431.092	382.106	12,8%
Receita Líquida	106.009	102.509	89.537	3,4%	18,4%	397.276	352.801	12,6%
Margem Bruta	21,5%	20,0%	18,6%	1,4 p.p.	2,9 p.p.	20,6%	16,7%	3,9 p.p.
EBIT	7.231	7.133	2.999	1,4%	141,1%	26.819	8.326	222,1%
Margem EBIT	6,8%	7,0%	3,3%	-0,1 p.p.	3,5 p.p.	6,8%	2,4%	4,4 p.p.
EBITDA	14.079	13.776	9.011	2,2%	56,2%	53.205	33.955	56,7%
Margem EBITDA	13,3%	13,4%	10,1%	-0,2 p.p.	3,2 p.p.	13,4%	9,6%	3,8 p.p.
Lucro Líquido	3.618	3.116	2.049	16,1%	76,6%	11.247	179	n.a.
Margem Líquida	3,4%	3,0%	2,3%	0,4 p.p.	1,1 p.p.	2,8%	0,1%	2,8 p.p.
Capex	7.058	8.885	8.484	-20,6%	-16,8%	31.725	35.333	-10,2%
Capex/Receita Líquida	6,7%	8,7%	9,5%	-2,0 p.p.	-2,8 p.p.	8,0%	10,0%	-2,0 p.p.
Dívida Líquida	64.225	71.528	74.546	-10,2%	-13,8%	64.225	74.546	-13,8%
Dívida Líquida/EBITDA	1,2	1,5	2,2	-0,3x	-1,0x	1,2	2,2	-1,0x

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

COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

O ano de 2014 marca o período de reposicionamento da Companhia e só podemos celebrar: retomamos o crescimento das receitas e aprimoramos as nossas margens de rentabilidade.

Ao longo dos últimos anos, a CSU se reinventou. Olhamos para dentro, e avaliamos cuidadosamente novas oportunidades de mercado onde pudéssemos nos inserir. Entendemos que podíamos unir atividades históricas e reconhecidas da Companhia, como o processamento de cartões, às mais modernas técnicas de relacionamento com clientes e programas de fidelidade. Além disso, os investimentos dispendidos com a infraestrutura e tecnologia para suportar as nossas atividades, um dos nossos principais diferenciais competitivos, despontou como oportunidade para crescermos em outras frentes de negócios.

Diante do novo cenário, desenvolvemos nosso planejamento estratégico de longo prazo focando em novos negócios com as seguintes características: (i) mercados com potenciais relevantes; (ii) altas taxas de crescimento; (iii) sinergia com as atuais unidades de negócios; e (iv) margens operacionais elevadas.

Assim, enquanto 2013 foi um ano de recuperação da unidade CardSystem e lançamento dos novos negócios (OPTe+, C360 e ITS), 2014 se consolidou como um período de execução das novas iniciativas. Estes vetores de crescimento da CSU passaram a explorar também as oportunidades oriundas do *cross selling* entre as unidades, a fim de potencializar os ativos existentes, além de possibilitar à Companhia mitigar, de forma gradual, seus riscos operacionais, a partir da diversificação das fontes de receitas e da ampliação dos nichos de atuação.

A mudança socioestrutural no mercado brasileiro, que vem sendo vivenciada há algum tempo com a ascensão das classes C e D e com o aumento do seu poder aquisitivo, favorece o consumo e passa a se configurar como um pilar importante, não apenas para o avanço do mercado de cartões, mas para consequente entrada no mercado de fidelização e *e-commerce*. Segundo o IBGE, nos últimos 8 anos, 38,7 milhões de pessoas entraram para a classe C (média), com forte demanda de consumo reprimida. Nesse contexto, o crescimento do setor de fidelidade e *e-commerce* está ancorado tanto no crescimento da demanda, como na expansão do mercado de cartões, impactando de forma positiva as unidades CardSystem e MarketSystem.

A unidade **CardSystem**, especializada no processamento e administração de meios eletrônicos de pagamento, foi beneficiada com o aumento da penetração do uso de cartões como meio de pagamento das famílias. Apresentamos no ano crescimento orgânico de 6,4% da base de cartões e 111% de crescimento no número de transações da divisão responsável pelo processamento de adquirência. Encerramos 2014 com 17,6 milhões de plásticos e acreditamos que há muito espaço para crescimento do setor de cartões no Brasil, ainda incipiente se comparado com mercados desenvolvidos, onde o nível de bancarização da população é significativamente maior.

Já a **MarketSystem**, unidade especializada em *marketing* digital, fidelidade e *e-commerce*, apresentou crescimento expressivo ao longo de 2014, impulsionada em grande parte pelas operações de fidelidade. As parcerias comerciais firmadas ao longo de 2014 ampliaram a robustez da plataforma **OPTe+** e a diversificação dos produtos disponibilizados. O ano de 2014

também marcou o ingresso da CSU na plataforma **OPTe+ Shopping Corporativo**, por meio do VIVO COMPRAS, além do lançamento do **Shopping Online OPTe+**, voltado ao consumidor final e ainda em fase piloto.

Adicionalmente, a Companhia segue com seus esforços para manter a rentabilidade do segmento de *Contact Center* em patamares saudáveis e sustentáveis, evolução essa que pôde ser notada nos últimos três anos. Em um mercado comoditizado, a **CSU Contact** se diferencia por meio da oferta de serviços de alta qualidade, adicionando tecnologia às operações tradicionais de *Contact Center*.

O **C360**, ferramenta de inteligência de mercado associado aos serviços de contato com cliente, reafirma a sinergia entre as frentes de negócios. A utilização do C360 potencializa as operações de *Contact Center* com remuneração baseada em variáveis de sucesso e permite obter maiores rendimentos operacionais e financeiros sobre as operações efetuadas. Como resultado desse sucesso, conquistamos o prêmio da Associação Brasileira de Telesserviços - ABT 2014 em Inovação Tecnológica.

Outra importante iniciativa da Companhia, a divisão **CSU ITS**, voltada à terceirização de *data center*, possibilita ampliarmos o escopo dos serviços prestados para clientes atuais e futuros.

Como resultado de todos esses movimentos, o ano de 2014 foi marcado pela evolução dos indicadores financeiros e expansão das margens operacionais da Companhia. A receita bruta de R\$ 431,1 milhões em 2014 foi 12,8% superior quando comparado a 2013. O EBITDA totalizou R\$ 53,2 milhões, 56,7% superior ao EBITDA de 2013, ao passo em que a margem EBITDA de 13,4% foi 3,8 p.p. superior à margem de 2013. No ano, o lucro líquido alcançou R\$ 11,2 milhões contra R\$ 179 mil em 2013, confirmando o processo de recuperação da rentabilidade da Companhia a níveis históricos.

Como sinalização positiva dos resultados alcançados, aprovamos por meio do Conselho de Administração a distribuição de R\$3,65 milhões na forma de Juros Sobre Capital Próprio (JCP), relativos ao ano de 2014, a ser imputado aos dividendos em Assembleia Geral Ordinária em 24 de abril de 2015.

Vale destacar ainda que a estrutura de capital da Companhia permaneceu fortalecida por meio da redução em 14% no ano da dívida líquida, que totalizava R\$ 64,2 milhões ao final de 2014, reduzindo, assim, a relação dívida líquida/EBITDA para 1,2x.

Os resultados obtidos em 2014 demonstram o fortalecimento da Companhia e a assertividade quanto ao reposicionamento estratégico de suas unidades de negócios, tendo a tecnologia como pilar das suas operações.

Acreditamos na sinergia entre as frentes de negócios da CSU, a fim de nos posicionarmos estrategicamente como uma empresa completa de tecnologia e inovação e com um *portfólio* de produtos e serviços que suportem todo o ciclo de vida dos clientes, sendo fator chave para um mercado com demanda crescente pela terceirização de serviços com alta qualidade.

Agradecemos a todos os nossos colaboradores, que contribuíram para essa evolução e entrega de resultados, reforçando o comprometimento da Administração em perpetuar essa retomada de crescimento e geração de valor para os nossos acionistas.

Desempenho Operacional por Unidade de Negócio

Receita Bruta (R\$ milhões)	4T14	3T14	4T13	% Variação vs.		2014	2013	% Variação
				3T14	4T13			
Receita Bruta	115,1	111,3	97,0	3,4%	18,7%	431,1	382,1	12,8%
1. CSU CardSystem	61,4	58,3	48,4	5,2%	26,7%	223,4	182,0	22,7%
1.1. Meios eletrônicos de pagamento	47,7	45,6	40,1	4,5%	19,0%	177,8	151,9	17,1%
1.2. Marketing, fidelidade e e-commerce	13,6	12,7	8,3	7,6%	63,7%	45,6	30,2	51,1%
2. CSU Contact	53,8	53,0	48,6	1,5%	10,7%	207,7	200,1	3,8%

- CSU.CARDSYSTEM -

A **CSU CardSystem** é a unidade da CSU responsável pelo processamento e administração dos meios eletrônicos de pagamento, consolidando os resultados da **MarketSystem** (soluções de marketing digital, fidelidade e e-commerce) e do **ITS** (terceirização de TI).

1.1 - CARDSYSTEM: MEIOS ELETRÔNICOS DE PAGAMENTO

A unidade **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

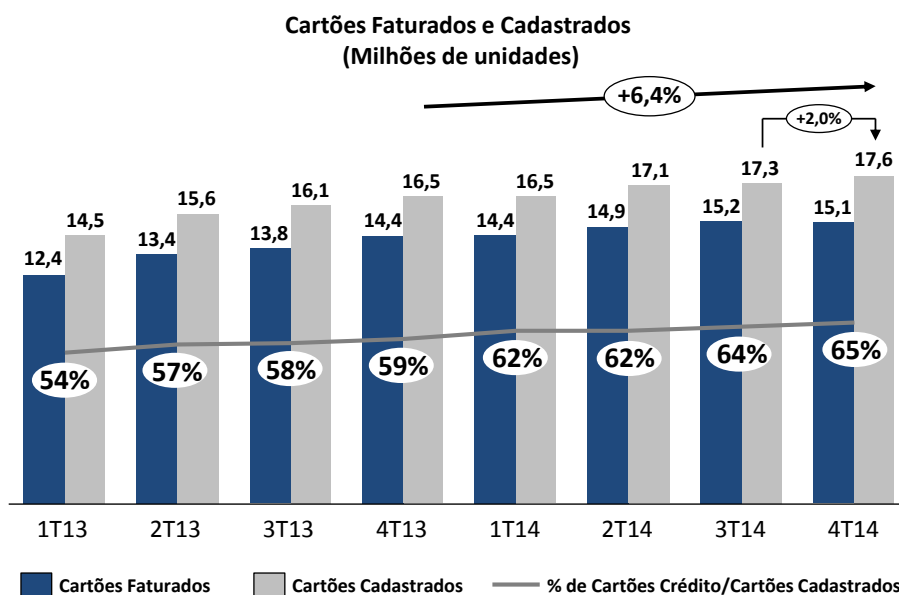
O 4º trimestre de 2014 se consolidou como mais um período de crescimento para a unidade de processamento de cartões da CSU, apresentando a cada trimestre um aumento na base de cartões.

O total de **17,6 milhões de plásticos** ao final de dezembro de 2014, expressa um crescimento de 6,4% em relação ao mesmo período do ano anterior, e de 2,0% se comparado ao saldo da base de cartões em setembro de 2014. Essa evolução é explicada pelo crescimento orgânico da base de cartões, oriundo do aumento de contas ativas por parte dos emissores de cartões, com consequente aumento de novas emissões de plásticos. A carteira está bem distribuída por entre seus clientes.

Em 2014 foram renovados os contratos com o Tribanco, Banpará e Losango. Já em relação ao contrato assinado com o Banco BMG, em dezembro de 2013, o processo para a conclusão do tombamento da base de cartões para a plataforma de processamento da CardSystem ocorreu ao longo de 2014. A migração foi dividida em duas fases, sendo a primeira concluída fevereiro de 2015 com aproximadamente 500 mil cartões consignados INSS. Para a execução da segunda fase, a qual deverá contribuir com aproximadamente 600 mil cartões de crédito de convênios, os desenvolvimentos complementares estão sendo realizados para migração ainda em 2015.

O crescimento consistente da base de cartões da unidade Cardsystem e conclusão da 1ª fase de migração dos cartões BMG contribuirá significativamente para a melhora da positiva alavancagem operacional e a consequente expansão das margens para o ano de 2015.

Outro ponto de destaque é tendência de crescimento dos cartões de crédito - que possuem maior valor agregado - sobre a base total de cartões, fato que vem sendo constatado desde o início de 2013, conforme aponta o gráfico abaixo.



A divisão responsável pelo processamento de aquisição, consolidada na unidade CardSystem, registrou em 2014 um crescimento de 111,4% no número de transações processadas frente ao ano anterior. Na comparação sequencial, transações registradas no 4T14 foram 28,0% superiores às do 3T14, explicadas parcialmente pela sazonalidade característica do trimestre.

1.2 - MARKETSYSTEM: MARKETING, FIDELIDADE E E-COMMERCE

A MarketSystem é a divisão provedora de soluções de Fidelidade (Loyalty), Shopping Corporativo e E-commerce, atuando há mais de 15 anos nesse mercado.

Desempenho Operacional

O ano de 2014 foi um marco para a unidade MarketSystem e para a plataforma OPTe+, sua principal alavanca operacional. Com pouco mais de um ano desde o seu lançamento, o OPTe+ já concentra os maiores varejistas do país, dos mais distintos segmentos, como: Casas Bahia, Extra, Fast Shop, Ponto Frio, Walmart, Magazine Luiza, Centauro, PB Kids, Ri Happy, Dog Urbano, além de Mobly e Farma Delivery, que ainda serão implementados em breve. A conquista da Farma Delivery como parceira do OPTe+ marca a entrada da

plataforma no segmento farmacêutico. Adicionalmente, as ofertas da Uselets e E-closet, ambas já implantadas, reforçam ainda mais a atuação do OPTe+ no segmento de moda e vestuário, um dos de maior apelo e representatividade no mercado brasileiro de *e-commerce*. Novas parcerias estão em contínuo desenvolvimento com o objetivo de aumentar ainda mais o portfólio de ofertas e robustez da plataforma OPTe+.

A plataforma encerrou o ano com mais de 1 milhão de produtos disponíveis, além de viagens, passagens aéreas e pacotes turísticos, capacitando em definitivo o OPTe+ como uma importante alternativa aos populares resgates de milhas aéreas nos programas de fidelidade. A estratégia da busca contínua por novos fornecedores tem como objetivo agregar à plataforma a maior diversidade de divisões possíveis para, posteriormente, ampliar o número de fornecedores em cada setor.

O ano de 2014 foi marcado também por importantes parcerias comerciais com empresas como a VIVO, Pernambucanas e Ambev, que apresentarão crescente maturação ao longo de 2015.

Com o lançamento do Shopping Online OPTe+ (www.optemais.com.br), em dezembro de 2014 e em contínuo desenvolvimento, a CSU passa a oferecer toda a sua experiência, estrutura e capacidade criativa, diretamente ao consumidor final, com a possibilidade de acumulo de pontos no programa de fidelidade Passaporte OPTe+ e a utilização destes pontos, inclusive, como forma de pagamento em compras futuras.

Dessa maneira, o OPTe+ expande as ofertas de sua plataforma, nos modelos **Loyalty**, **Shopping Corporativo** e também na modalidade recém lançada, o **Shopping Online (B2C)**. Destaque para os programas de fidelização, uma vez que as empresas têm buscado, cada vez mais, estratégias de *marketing* para identificar, atrair e fidelizar clientes potenciais.

1.3 - ITS: TERCEIRIZAÇÃO DE TI.

O ITS é a divisão que oferece os serviços de hosting gerenciado, colocation, cloud computing corporativo e serviços consultivos de TI, utilizando-se dos mais de 20 anos de experiência da CSU na gestão de data center.

Desempenho Operacional

Em 2014, o ITS seguiu focado na vertente comercial e em sua consolidação no mercado de terceirização de TI. Com apenas um ano desde o seu lançamento, o ITS já presta serviço para clientes da Companhia de forma indireta, disponibilizando a sua diferenciada estrutura de *data center* por meio dos contratos firmados por outras unidades de negócios.

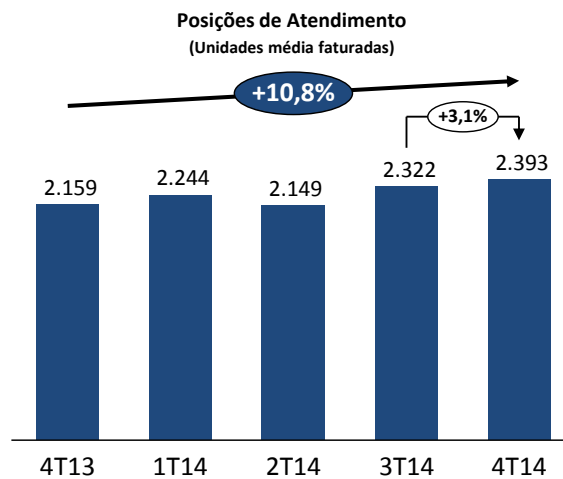
A divisão ITS possui certificação TIER III do *Uptime Professional Institute*, reconhecido mundialmente por garantir ao mercado serviços de altíssima qualidade e confiabilidade.

- CSU.CONTACT -

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

Desempenho Operacional

No quarto trimestre de 2014, a CSU Contact obteve um crescimento de 10,8% quando comparado ao ano anterior, encerrando o período com 2.393 posições de atendimento (PA's) médias faturadas, resultado do contínuo esforço da Companhia em conquistar novos contratos, além da expansão das operações já existentes. Ao longo do ano, foram firmados contratos com as empresas: Natura, Etna, Europ Assistance, GVT, dentre outros, além da readequação de algumas operações. Na comparação com o 3T14, encerramos o 4T14 com crescimento de 3,1% no número de PA's médias faturadas, favorecido pelos novos contratos e pela expansão da operação de outros clientes. No acumulado do ano de 2014, a CSU Contact totalizou 2.276 posições de atendimento médias faturadas, queda de 5,9% em relação ao acumulado de 2013. A redução apresentada é explicada pela saída da EDP da base de clientes em setembro de 2013, interferindo na base de comparação entre os períodos.



Com relação à expansão do contrato NET, anunciado no 3T14, mais de 54% da operação já foi implantada em fevereiro/2015, tendo como previsão a conclusão de 100% do contrato implantado até o início de abril/15. Ressaltamos que a unidade de negócio permanece focada no crescimento do número de posições de atendimento a fim de buscar a plena ocupação de suas instalações, diluição dos custos fixos e aumento de suas margens operacionais.

Vale lembrar que, uma vez que a operação da CSU Contact possui uma maior diversificação em termos de segmento de indústria na sua base de clientes,

diferentemente de *call centers* vinculados às empresas de telecomunicações, há uma distribuição mais ampla de picos no volume de atendimento. Desta forma, a sazonalidade da CSU Contact difere-se do padrão do mercado. Constantemente a Companhia vem aperfeiçoando seus processos de atendimento, tendo o C360 como ferramenta auxiliar para suportar diversas operações e garantir resultados cada vez mais rentáveis por PA's.

Analisando a média do Lucro Bruto por PA (LB/PA), tivemos um resultado positivo neste trimestre através do crescimento do LB/PA em 22,9% no 4T14, frente o 4T13, e em 3,9% em relação ao 3T14. Já no ano, o aumento foi de 26,1% frente a 2013.

- 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

Por ser um produto sinergicamente relacionado à todas as unidades de negócios, a estratégia comercial adotada para este produto também segue focada em *cross sell* e *up sell*.

O C360 já vem sendo utilizado por clientes da Companhia. Como exemplo do ganho de eficiência possibilitado pelo C360, a Companhia destaca a operação de recuperação de crédito de um de seus clientes do segmento bancário, registrando aumento de 55% na penetração da sua base de devedores sem a necessidade de aumento de PA's, além da ampliação de 8% no pagamento espontâneo, sem o contato na central, e de 10% no pagamento por meio do site e/ou agências do banco.

Em 2014 a Companhia conquistou o prêmio ABT 2014 de Inovação Tecnológica, demonstrando ao mercado, mais uma vez, a capacidade da Companhia em inovar, mesmo em um mercado extremamente comoditizado.

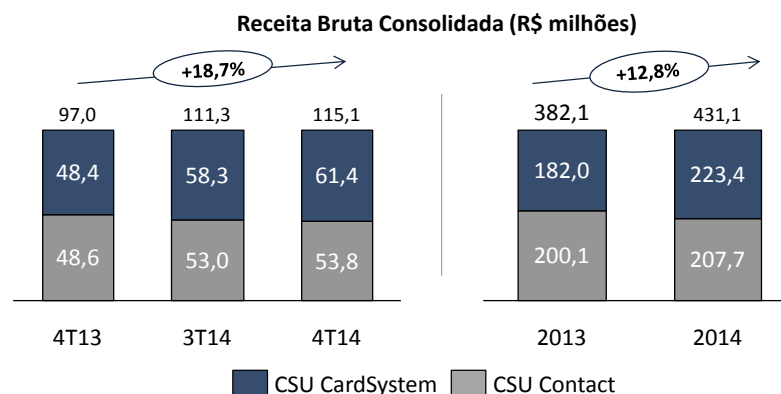
Desempenho Financeiro por Unidade de Negócio

Principais Indicadores (em milhares ou %)	4T14	3T14	4T13	% Variação vs.		2014	2013	% Variação
				3T14	4T13			
Cartões Cadastrados	17.595	17.250	16.539	2,0%	6,4%	17.595	16.539	6,4%
Cartões Faturados	15.135	15.213	14.394	-0,5%	5,1%	15.135	14.394	5,1%
Posições de Atendimento	2.393	2.322	2.159	3,1%	10,8%	2.276	2.419	-5,9%
Receita Bruta	115.142	111.310	97.032	3,4%	18,7%	431.092	382.106	12,8%
<i>CSU CardSystem</i>	61.353	58.311	48.432	5,2%	26,7%	223.378	182.040	22,7%
<i>CSU Contact</i>	53.789	52.999	48.600	1,5%	10,7%	207.714	200.066	3,8%
Receita Líquida	106.008	102.509	89.537	3,4%	18,4%	397.276	352.801	12,6%
<i>CSU CardSystem</i>	56.287	53.356	44.517	5,5%	26,4%	204.880	167.196	22,5%
<i>CSU Contact</i>	49.722	49.153	45.020	1,2%	10,4%	192.396	185.605	3,7%
Margem Bruta	21,5%	20,0%	18,6%	1,4 p.p.	2,9 p.p.	20,6%	16,7%	3,9 p.p.
<i>CSU CardSystem</i>	29,2%	27,3%	26,7%	1,9 p.p.	2,5 p.p.	27,7%	22,3%	5,5 p.p.
<i>CSU Contact</i>	12,7%	12,2%	10,5%	0,5 p.p.	2,2 p.p.	13,0%	11,7%	1,3 p.p.
EBITDA	14.079	13.776	9.011	2,2%	56,2%	53.205	33.955	56,7%
<i>CSU CardSystem</i>	12.936	12.073	9.399	7,2%	37,6%	45.995	28.886	59,2%
<i>CSU Contact</i>	1.143	1.703	(388)	-32,9%	n.a.	7.209	5.069	42,2%
Margem EBITDA	13,3%	13,4%	10,1%	-0,2 p.p.	3,2 p.p.	13,4%	9,6%	3,8 p.p.
<i>CSU CardSystem</i>	23,0%	22,6%	21,1%	0,4 p.p.	1,9 p.p.	22,4%	17,3%	5,2 p.p.
<i>CSU Contact</i>	2,3%	3,5%	-0,9%	-1,2 p.p.	3,2 p.p.	3,7%	2,7%	1,0 p.p.
Lucro Líquido	3.618	3.116	2.049	16,1%	76,6%	11.247	179	n.a.
Margem Líquida	3,4%	3,0%	2,3%	0,4 p.p.	1,1 p.p.	2,8%	0,1%	2,8 p.p.

Receita Bruta

A receita bruta atingiu R\$ 115,1 milhões no 4T14, crescimento de 3,4% em relação ao 3T14 e de 18,7% sobre o 4T13. A receita bruta de R\$ 431,1 milhões em 2014 foi 12,8% superior quando comparado a 2013.

O aumento do faturamento está atrelado à expansão das receitas de ambas as unidades, CSU CardSystem e CSU Contact. Contudo, o fortalecimento operacional das divisões de negócios consolidadas na unidade CSU CardSystem fizeram com que sua representatividade na receita bruta consolidada da Companhia atingisse 53% no 4T14, contra 50% em igual período do ano passado. Vale destacar que esse movimento, ocorrido ao longo de 2014 e alinhado à estratégia de longo prazo da Companhia, foi extremamente positivo, uma vez que a unidade CSU Cardsystem apresenta maiores patamares de margem bruta.

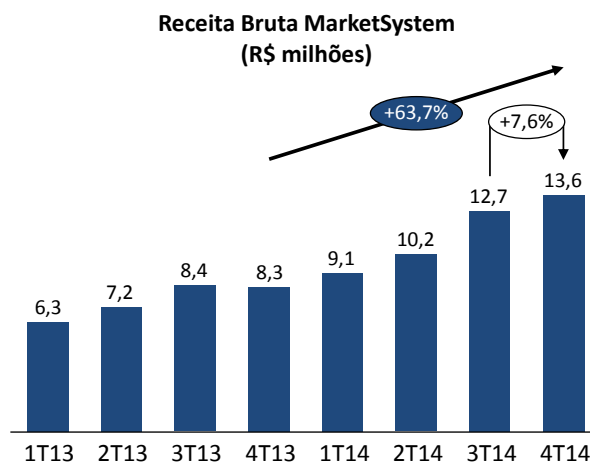


- **CSU CardSystem:** Registrou aumento da receita bruta de 26,7% Y-o-Y e de 5,2% na comparação com o trimestre anterior, totalizando R\$ 61,4 milhões no 4T14. No acumulado de 12 meses, a receita bruta alcançou R\$ 223,4 milhões e foi 22,7% superior à registrada em 2013.

O bom desempenho anual é explicado principalmente pelo (i) aumento de cartões faturados em 5,1%, (ii) aumento em 5,6 p.p. da participação dos cartões de crédito na base de cartões cadastrados, notadamente com maior valor agregado, (iii) crescimento de 111,4% no número de transações da divisão responsável pelo processamento de aquisição, (iv) expansão anual de 15,6% em 2014 e de 19,2% no 4T14 do número médio de transações por cartão cadastrado, e (iv) crescimento consistente de 63,7% da receita da divisão CSU MarketSystem.

Na comparação do 4T14 com o trimestre imediatamente anterior, o crescimento da receita em 5,2% se deve à sazonalidade do período, à expansão do faturamento da MarketSystem em 7,6% e ao aumento da participação de cartões de crédito na base de cartões cadastrados.

O faturamento da MarketSystem, composto por receitas de processamento, gestão de programas de fidelidade, receitas de resgates e da plataforma Opte+ (setup, rebates e fees), vem crescendo de forma consistente conforme demonstra o gráfico abaixo.



- **CSU Contact:** A receita bruta da CSU Contact atingiu R\$ 53,8 milhões no 4T14, 10,7% acima da receita reportada no 4T13 e 1,5% superior em relação ao 3T14. O aumento é reflexo da expansão do número de posições de atendimento, além da implantação de operações mais complexas e com margens mais eficientes ao negócio. No ano, a receita bruta totalizou R\$ 207,7 milhões, com crescimento de 3,8% em relação a 2013, parcialmente impactada pela queda de 5,9% do número de posições de atendimento médias faturadas em 2014.

Custos

O custo total da Companhia no 4T14 foi de R\$ 83,3 milhões, aumento de 1,6% em relação ao 3T14 e de 14,2% frente o 4T13. Em 2014, os custos foram de R\$ 315,4 milhões, uma expansão de 7,4% na comparação com 2013, levemente superior à inflação registrada no período, medida pelo IPCA.

Os aumentos dos custos estão diretamente relacionados ao crescimento orgânico das operações das unidades de negócios e também aos reajustes pela inflação, sobretudo nos custos de mão de obra. Vale destacar que, em função da diluição de custos fixos e também dos esforços da Companhia em melhorar seus processos e aumentar a produtividade, todas as unidades de negócios apresentaram uma variação nos custos menor que a variação da receita líquida ao longo de 2014.

Segue abaixo a análise de custos por Unidades de Negócios.

- **CSU CardSystem:** O custo total da unidade foi de R\$ 39,9 milhões, expansão de 2,7% sobre 3T14 e de 22,1% sobre o 4T13. No acumulado do ano, o aumento foi de 13,9%. Esse desempenho se deve, principalmente, (i) ao aumento do número de resgates de produtos na MarketSystem, que impulsionou os custos com produtos entregues, (ii) aos maiores custos com expedição vinculados à expansão da base de cartões e ao reajuste das tarifas dos correios, e (iii) aos maiores custos com mão de obra devido ao crescimento do negócio e aos reajustes salariais. Mesmo com esses impactos, as variações de custo foram menores que as variações da receita líquida, ocasionando uma melhora relevante de margem bruta ao longo de 2014 de 5,5 p.p.

CSU CardSystem (R\$ mil)	4T14	3T14	4T13	%Variação vs.		%Variação vs.		% Variação
				3T14	4T13	2014	2013	
Receita Bruta	61.353	58.311	48.432	5,2%	26,7%	223.378	182.040	22,7%
Deduções da Receita (-)	5.066	4.955	3.915	2,3%	29,4%	18.498	14.844	24,6%
Receita Líquida	56.287	53.356	44.517	5,5%	26,4%	204.880	167.196	22,5%
Custos (-)	39.859	38.804	32.643	2,7%	22,1%	148.063	129.969	13,9%
Mão-de-Obra	10.092	9.857	8.054	2,4%	25,3%	37.926	34.437	10,1%
Expedição	9.200	9.357	7.750	-1,7%	18,7%	35.539	31.304	13,5%
Comunicação	985	1.028	1.119	-4,1%	-12,0%	4.116	4.357	-5,5%
Depreciação/Amortização	4.607	4.495	4.370	2,5%	5,4%	17.782	17.073	4,2%
Prédios	1.674	1.657	1.563	1,1%	7,1%	6.692	6.125	9,3%
Custos dos Prêmios Entregues	8.600	7.546	4.795	14,0%	79,3%	27.054	16.990	59,2%
Outros	4.701	4.865	4.992	-3,4%	-5,8%	18.955	19.683	-3,7%
Lucro Bruto	16.428	14.552	11.874	12,9%	38,4%	56.817	37.227	52,6%
Margem Bruta	29,2%	27,3%	26,7%	1,9 p.p.	2,5 p.p.	27,7%	22,3%	5,5 p.p.

- **CSU Contact:** Os custos da CSU Contact totalizaram R\$ 43,4 milhões no trimestre, praticamente estável sobre o 3T14 e 7,8% superior ao 4T13, enquanto que o ano de 2014 apresentou aumento de 2,2% em relação a 2013.

As variações anuais se devem aos reajustes de salários, indexados aos índices de inflação e acordo coletivo de trabalho do período, ao reajuste de alguns contratos de fornecedores, reajustes de aluguel dos imóveis e às expansões das operações, favorecido pela redução

com os custos de *marketing*. Cabe ressaltar que as variações do custo total foram menores do que as variações da receita líquida, reflexo (i) da diluição de custos fixos causada pela expansão de 10,8% do número de PA's médias faturadas, (ii) pela entrada de operações mais complexas e de maior valor agregado, e (iii) pelo aumento da produtividade, seja pela inserção de novas tecnologias, como o produto C360, ou pela revisão dos processos. Destaque para a melhora anual da margem bruta em 2,2 p.p. e de 1,3 p.p., no 4T14 e em 2014, respectivamente.

Na comparação com o 3T14, praticamente estável, os maiores custos com manutenção de prédios foram compensados por menores gastos com comunicação e aluguéis de equipamentos e *softwares*.

CSU Contact (R\$ mil)	4T14	3T14	4T13	%Variação vs.		%Variação vs.		% Variação
				3T14	4T13	2014	2013	
Receita Bruta	53.789	52.999	48.601	1,5%	10,7%	207.714	200.066	3,8%
Deduções da Receita (-)	4.067	3.846	3.580	5,8%	13,6%	15.318	14.461	5,9%
Receita Líquida	49.722	49.153	45.021	1,2%	10,4%	192.396	185.605	3,7%
Custos (-)	43.400	43.167	40.271	0,5%	7,8%	167.376	163.847	2,2%
Mão-de-Obra	31.760	31.695	29.931	0,2%	6,1%	122.579	120.880	1,4%
Comunicação	886	912	1.294	-2,8%	-31,5%	3.921	4.383	-10,5%
Depreciação/Amortização	1.879	1.790	1.309	4,9%	43,6%	7.023	6.972	0,7%
Prédios	6.573	6.429	5.628	2,2%	16,8%	25.110	22.751	10,4%
Outros	2.301	2.340	2.110	-1,7%	9,1%	8.744	8.862	-1,3%
Lucro Bruto	6.322	5.987	4.749	5,6%	33,1%	25.020	21.758	15,0%
<i>Margem Bruta</i>	12,7%	12,2%	10,5%	0,5 p.p.	2,2 p.p.	13,0%	11,7%	1,3 p.p.

Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

Despesas (R\$ mil)	4T14	3T14	4T13	%Variação vs.		%Variação vs.		% Variação
				3T14	4T13	2014	2013	
Com vendas	(395)	84	(2.406)	-	-83,6%	(1.995)	(4.709)	-57,6%
Gerais e administrativas	(15.148)	(13.807)	(11.016)	9,7%	37,5%	(53.429)	(45.813)	16,6%
Gerais e Administrativas	(14.786)	(13.450)	(10.682)	9,9%	38,4%	(51.848)	(44.415)	16,7%
Depreciação/Amortização	(362)	(357)	(334)	1,5%	8,4%	(1.581)	(1.398)	13,1%
Total Desp. Vendas, Gerais e Adm.	(15.543)	(13.723)	(13.422)	13,3%	15,8%	(55.424)	(50.522)	9,7%
<i>% da receita líquida</i>	14,7%	13,4%	15,0%	1,3 p.p.	-0,3 p.p.	14,0%	14,3%	-0,3 p.p.

As **despesas com vendas, gerais e administrativas** totalizaram R\$ 15,5 milhões no 4T14, apresentando aumento de 15,8% em relação ao 4T13 e de 13,3% em relação ao 3T14. Em relação ao ano de 2013, houve uma expansão de 9,7%.

As variações com as **despesas gerais e administrativas** são explicadas pelo aumento das provisões para contingências trabalhistas e tributárias, realizadas ao longo de 2014, e pelo provisionamento da despesa com bônus vinculada à expansão do resultado atingido no ano de 2014, maior que o ano de 2013. Em relação às **despesas com vendas**, relembramos que no 3T14 ocorreu, pontualmente, o estorno de provisões que não se efetivaram.

Já em relação ao 4T14 foram reconhecidas despesas extraordinárias, de cerca R\$ 2,0 milhões. A referida quantia deve-se ao evento de lançamento do **Shopping Online**

OPTe+, e também pelo reconhecimento de contingências trabalhistas e tributárias, ocorridas no último trimestre do ano.

EBITDA

A Companhia apresentou um EBITDA de R\$ 14,1 milhões no 4T14, crescimento de 56,2% sobre o 4T13 e de 2,2% sobre o 3T14. A margem EBITDA apresentada no 4T14 foi de 13,3%, em linha com o trimestre anterior e 3,2 p.p. superior à margem apresentada no 4T13. No acumulado de 12 meses, o EBITDA foi de R\$ 53,2 milhões, 56,7% superior ao EBITDA de 2013, ao passo em que a margem EBITDA de 13,4% ficou 3,8 p.p. superior à margem do ano anterior.

O resultado do EBITDA do ano é reflexo da evolução de 39% do lucro bruto, favorecido pela maior participação das receitas da CSU CardSystem frente o total da receita da Companhia. Como característica do setor, a CSU CardSystem possui operações com margens mais elevadas quando comparado à CSU Contact, contudo as operações da unidade de *contact center* constantemente vêm sendo revistas a fim de manter suas operações em patamares saudáveis e sustentáveis para a Companhia.

▪ **CSU CardSystem:** O EBITDA da unidade CSU CardSystem totalizou R\$ 12,9 milhões no 4T14, um crescimento de 37,6% frente o 4T13 e 7,2% em relação ao 3T14. Já a margem EBITDA do trimestre foi de 23,0%, 1,9 p.p. superior à margem do 4T13 e crescimento de 0,4 p.p. em relação ao 3T14.

Com relação a 2014, o EBITDA desta unidade foi de R\$ 46,0 milhões, crescimento de 59,2% em relação a 2013. Tal desempenho é explicado pelo crescimento de receitas das unidades de processamento e administração dos meios eletrônicos de pagamento (CardSystem) e também pela divisão responsável pelas soluções de marketing digital, fidelidade e e-commerce (MarketSystem), uma vez que seus resultados são consolidados na CSU CardSystem.

Vale ressaltar que o EBITDA da CSU CardSystem representou 91,9% de participação sobre o EBITDA total da Companhia no 4T14 e 86,4% no acumulado do ano.

▪ **CSU Contact:** O EBITDA da unidade CSU Contact finalizou o 4T14 em R\$ 1,1 milhão, redução de 32,9% em relação ao 3T14, porém R\$ 1,5 milhão superior ao EBITDA negativo de R\$ 0,4 milhão reportado no 4T13. A margem EBITDA foi de 2,3%, no 4T14, 1,2 p.p. inferior à margem do 3T14 e 3,2 p.p. superior ao 4T13.

No acumulado de 2014, o EBITDA da CSU Contact cresceu 42,2%, totalizando R\$ 7,2 milhões, fruto do contínuo trabalho da Companhia em atingir melhor eficiência operacional e em priorizar operações de maior valor agregado dentro do segmento.

Em relação ao 3T14, a queda se deu em função do maior patamar de despesas, resultado da ocorrência de despesas operacionais extraordinárias mencionadas anteriormente.

A tabela a seguir mostra a reconciliação do EBITDA:

Reconciliação EBITDA (R\$ mil)	4T14	3T14	4T13	%Variação vs.		2014	2013	% Variação
				3T14	4T13			
Lucro Líquido	3.618	3.116	2.049	16,1%	76,6%	11.247	179	n.a.
(+) Imposto de Renda e CSLL	70	1.554	(1.504)	-95,5%	n.a.	3.258	(1.315)	n.a.
(+) Resultado Financeiro Líquido	3.543	2.463	2.454	43,9%	44,4%	12.315	9.462	30,1%
(+) Depreciação/Amortização	6.848	6.642	6.013	3,1%	13,9%	26.385	25.443	3,7%
(+) Projeto de Reestruturação	-	-	-	-	-	-	187	n.a.
EBITDA	14.079	13.776	9.011	2,2%	56,2%	53.205	33.955	56,7%
Margem EBITDA	13,3%	13,4%	10,1%	-0,2 p.p.	3,2 p.p.	13,4%	9,6%	3,8 p.p.

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

Resultado Líquido

A CSU encerrou o 4T14 com **lucro líquido de R\$ 3,6 milhões**, um crescimento de 76,6% contra o 4T13 e de 16,1% contra 3T14. No ano, o lucro líquido alcançou R\$ 11,2 milhões contra R\$ 179 mil em 2013, sinalizando a recuperação da rentabilidade da Companhia. A margem líquida apresentada no trimestre foi de 3,4%, ao passo que a margem líquida anual foi de 2,8%.

A evolução anual se explica, fundamentalmente, pelo crescimento do resultado expresso pelo EBITDA das unidades de negócio que, quando analisado no consolidado de 2014, cresceu 56,7% em relação a 2013.

Cabe destacar que no resultado do 4T14 estão registradas despesas extraordinárias no montante de R\$2,0 milhões, conforme citado anteriormente, compensado pelo reconhecimento do benefício fiscal não corrente do JCP de cerca de R\$ 1,2 milhão.

Investimentos

Após realizar investimentos mais expressivos em 2013, voltados à implementação de novos serviços, com destaque para a construção do *data center* com Certificação TIER III da CSU.ITS e também, em menor magnitude, para o lançamento da plataforma OPTe+, a Companhia reduziu em 10% seus investimentos ao longo de 2014, encerrando o período com R\$31,7 milhões de CAPEX.

Os investimentos do período foram destinados, principalmente, (i) à customização e desenvolvimentos adicionais do *software* utilizado para o processamento de cartões (CSU CardSystem); (ii) às implantações das Posições de Atendimento contratadas ao longo de 2014 (CSU Contact); e (iii) preparação para o crescimento em 2015.

Investimentos (R\$ milhões)	4T14	3T14	4T13	%Variação vs.		2014	2013	% Variação
				3T14	4T13			
CSU CardSystem	4.454	5.388	4.851	-17,3%	-8,2%	19.894	21.502	-7,5%
CSU ITS	88	309	2.464	-71,5%	-96,4%	1.412	7.882	-82,1%
CSU Contact	2.516	3.188	1.170	-21,1%	115,1%	10.419	5.949	75,1%
Capex	7.058	8.885	8.484	-20,6%	-16,8%	31.725	35.333	-10,2%

Nota: Inclui os montantes referentes aos investimentos feitos através de leasing, os quais não configuram em saída de caixa no momento em que são feitos.

O valor de R\$ 31,7 milhões corresponde a 57% do total de CAPEX aprovado pelo Conselho de Administração em abril de 2014, de R\$ 55,6 milhões para o ano de 2014.

Fluxo de Caixa

Em comparação ao ano de 2013, o fluxo de caixa da Companhia apresentou variação positiva, alcançando o montante de R\$ 48,6 milhões em 2014 versus R\$ 19,0 milhões em 2013. Destaque para a maior geração operacional de caixa da Companhia, que mais que dobrou em 2014.

Tal variação deve-se, principalmente, (i) ao maior resultado no ano de 2014, (ii) à menor necessidade de capital de giro líquido medido pelas contas de clientes, fornecedores, estoques e salários a pagar, e (iii) a um menor fluxo de caixa relacionado às contingências trabalhistas. Com a maior geração de caixa operacional do ano, foi possível sustentar o fluxo de caixa de investimentos das unidades de negócio e provocar uma diminuição da posição de dívida líquida.

Na comparação trimestral, a geração de caixa operacional do 4T14 totalizou R\$ 15 milhões apesar da elevação tradicional nas saídas de caixa no último trimestre do ano, referente às despesas com pessoal (13º salário).

Desta forma, a geração de caixa operacional do período permitiu sustentar os investimentos realizados, menor em cerca de R\$ 1 milhão em relação ao trimestre anterior, e a redução da posição de dívida líquida em dezembro de 2014.

Endividamento

A Companhia registrou em 31 de dezembro de 2014 um endividamento líquido de R\$ 64,2 milhões, 13,8% inferior ao mesmo período do ano anterior e 10,2% menor que o endividamento reportado em 30 de setembro de 2014. A relação dívida líquida/EBITDA ficou em 1,2x, redução de 1,0x frente a 31 de dezembro de 2013 e de 0,3x frente a 30 de setembro de 2014. O resultado é consequência da maior geração de caixa da Companhia conforme explicado anteriormente.

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)	dez/2014	set/2014	dez/2013	% Variação vs.	
				set/2014	dez/2013
Curto prazo	32,1	29,1	21,4	10,3%	49,8%
Empréstimos e Financiamentos	23,0	20,0	11,6	14,8%	98,6%
Leasing	9,1	9,1	9,8	0,3%	-7,7%
Longo prazo	45,0	51,6	66,5	-12,9%	-32,3%
Empréstimos e Financiamentos	32,0	37,4	53,1	-14,4%	-39,8%
Leasing	13,0	14,2	13,3	-8,7%	-2,4%
Dívida Bruta	77,1	80,7	87,9	-4,5%	-12,3%
(-) Disponibilidades	12,9	9,2	13,3	39,8%	-3,5%
Dívida Líquida	64,2	71,5	74,5	-10,2%	-13,8%
Dívida Líquida/EBITDA LTM (x)	1,2	1,5	2,2	-0,3x	-1,0x

Nota: LTM = últimos 12 meses

Mercado de Capitais

▪ Relações com Investidores

O ano de 2014 foi marcado por um período de intensos esforços pela maior aproximação da Companhia com os seus acionistas, demais investidores, analistas de *research* e o mercado como um todo. A área de Relações com Investidores atuou focada, principalmente, no processo de apresentações institucionais ao mercado, demonstrando a ampla atuação da CSU e a entrada em novos segmentos, tendo o *cross sell* e o *up sell* como fatores intrínsecos e a tecnologia como o pilar das atividades da Companhia.

Dentre as atividades exercidas, foram organizadas constantes visitas aos acionistas e demais investidores à sede da Companhia, a realização de reunião pública com analistas (CSU Day), *non-deal-roadshows* promovidos em São Paulo e no Rio de Janeiro e a reformulação dos materiais de divulgação, com destaque para o desenvolvimento dos novos *websites* Institucional e de Relações com Investidores (www.csu.com.br/ri).

A Companhia também realizou esforços ao longo de 2014 para ganhar exposição e ampliar a cobertura de suas ações. A CSU conta, atualmente, com cinco coberturas de analistas de *equity research*: Banco Fator, Capital Markets, Coinvalores, Empiricus e GBM. Dessas, três corretoras iniciaram suas coberturas (Capital Markets, Coinvalores e Empiricus) e uma retomou cobertura (Banco Fator) em 2014.

▪ Composição Acionária

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, por sua vez, são companhias controladas indiretamente pelo Diretor-Presidente da Companhia, o Sr. Marcos Ribeiro Leite. O Capital Social é composto por 41.800.000 ações ordinárias (ON), das quais 35,6% estão livres para serem negociadas no mercado (*free float*).

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

Data base: 31 de dezembro de 2014

▪ Remuneração ao Acionista

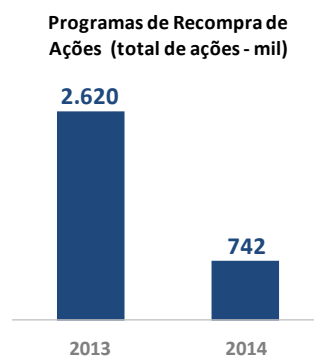
Em Assembleia Geral realizada no dia 30 de abril de 2014, os acionistas da Companhia aprovaram o crédito e pagamento de dividendos referente ao exercício de 2013, no valor de R\$ 42 mil. O pagamento foi realizado em 18 de junho de 2014.

Já em reunião do Conselho da Administração realizada em 18 de dezembro de 2014, foi aprovada a distribuição de R\$ 3,65 milhões na forma de Juros Sobre Capital Próprio (JCP), o equivalente a R\$ 0,0884918 por ação, relativo ao ano de 2014, a ser imputado aos dividendos em Assembleia Geral Ordinária em 24 de abril de 2015. O montante corresponde a cerca de 30% do lucro líquido da Companhia em 2014 após a constituição da Reserva Legal (5%), sendo assim, maior do que o montante de 25% correspondente ao dividendo mínimo obrigatório. O valor residual do lucro líquido referente ao exercício de 2014 será destinado à reserva de retenção de lucros.

Considerando a cotação da ação da Companhia (CARD3) com fechamento em 30 de dezembro de 2014, último pregão de 2014, o *yield* do provento foi de 2,9%.

▪ **Programa de Recompra de Ações**

Em março de 2014, a Companhia aprovou o Programa de Recompra de Ações, seu 11º Programa, para aquisição de até 1 milhão de ações de sua própria emissão por um prazo de 365 dias, a ser encerrado em 17 de março de 2015, inclusive. Neste programa, foram recompradas 81.800 ações entre abril e junho de 2014 e, a fim de favorecer a liquidez de suas ações no mercado, a CSU não faz uso do Programa de Recompras desde junho de 2014.



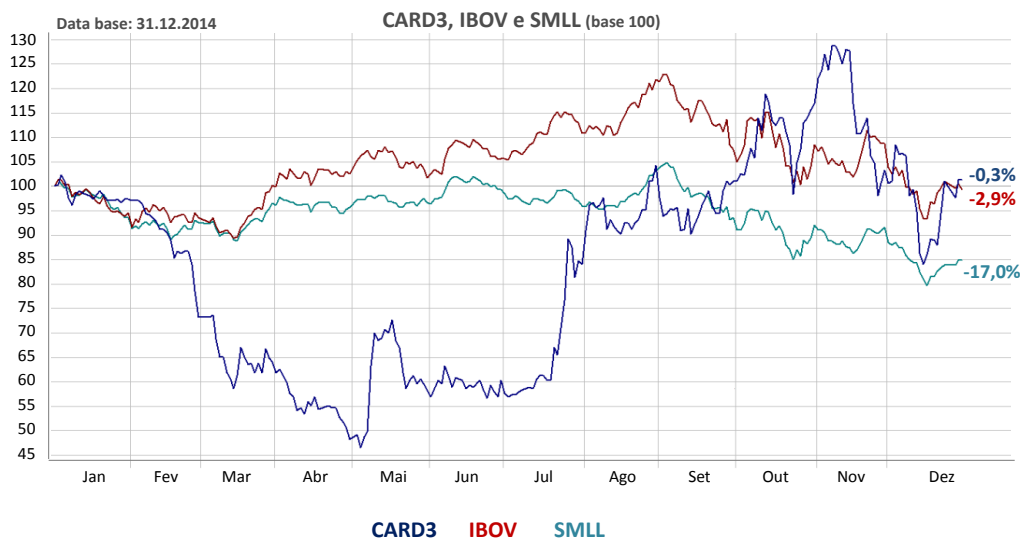
Em 31 de dezembro de 2014, a Companhia contabilizava 553.208 ações em Tesouraria, e um saldo do programa de recompras em aberto de 918.200 ações para aquisição. O programa de recompra prevê a permanência das ações em tesouraria para posterior alienação ou cancelamento, sem redução do Capital Social.

Em Reunião do Conselho de Administração, realizada no dia 10 de março de 2015, foi aprovado um novo Programa de Recompra de Ações (12º Programa), encerrando o 11º Programa de Recompra de Ações, com a aquisição de 81.800 ações das 1 milhão de ações ordinárias autorizadas para recompra, por um custo médio de R\$ 1,83 por ação. O custo total da recompra foi de R\$ 149 mil.

▪ **Desempenho das Ações CARD3**

A CSU encerrou 2014 com suas ações (CARD3) cotadas a R\$ 3,11 por ação, após ter alcançado a mínima de R\$ 1,38 e a máxima de R\$ 4,16 durante o período. A cotação de fechamento aponta uma ligeira desvalorização de 0,32% em relação ao último pregão de 2013, ao passo que o Ibovespa desvalorizou 2,91%. Como referência, apesar das ações da CSU não fazerem parte do Índice *Small Cap*, este apresentou queda de 16,96% no mesmo período.

O desempenho das ações no quarto trimestre do ano foi impactado pelo panorama eleitoral no Brasil e as incertezas no panorama econômico. Acreditamos que os novos negócios, associados à entrega progressiva de resultados positivos da Companhia, contribuirá para a melhor percepção do mercado quanto à geração de valor da Companhia para seus acionistas ao longo de 2015, mesmo em um cenário mais adverso.



Eventos Subsequentes

▪ Medida Provisória 669

Foi publicada pelo Governo Federal no Diário Oficial da União, no dia 27 de fevereiro de 2015, a Medida Provisória (MP) nº 669/2015, a qual consiste na elevação da alíquota referente à contribuição para a Previdência sobre a receita bruta das empresas beneficiadas, reduzindo, portanto, o benefício da desoneração da folha de pagamentos implementada em 2011 e válido a partir de 2012, conhecido como *Plano Brasil Maior*.

A Companhia recolhe, atualmente, a contribuição no regime de desoneração sob alíquota de 2% e, com a mudança proposta pela MP, passará a recolher 4,5% da receita bruta. A Companhia está avaliando os efeitos dessa mudança, caso seja aprovada a MP.

Demonstração do Resultado (Reais Mil)								
Descrição da Conta	4T14	3T14	4T13	4T14 vs. 3T14	4T14 vs. 4T13	2014	2013	2014 vs. 2013
Receita Bruta	115.142	111.310	97.032	3,4%	18,7%	431.092	382.106	12,8%
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	106.009	102.509	89.537	3,4%	18,4%	397.276	352.801	12,6%
Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	(83.259)	(81.971)	(72.914)	1,6%	14,2%	(315.439)	(293.816)	7,4%
Resultado Bruto	22.750	20.538	16.623	10,8%	36,9%	81.837	58.985	38,7%
Despesas/Receitas Operacionais	(15.519)	(13.405)	(13.624)	15,8%	13,9%	(55.018)	(50.659)	8,6%
Despesas com Vendas	(395)	84	(2.406)	n.a.	-83,6%	(1.995)	(4.709)	-57,6%
Despesas Gerais e Administrativas	(15.148)	(13.807)	(11.016)	9,7%	37,5%	(53.429)	(45.813)	16,6%
Outros Resultados Operacionais	24	318	(202)	-92,5%	n.a.	406	(137)	n.a.
Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	7.231	7.133	2.999	1,4%	141,1%	26.819	8.326	222,1%
Resultado Financeiro	(3.543)	(2.463)	(2.454)	43,8%	44,4%	(12.314)	(9.462)	30,1%
Receitas Financeiras	1.276	1.472	1.586	-13,3%	-19,5%	4.892	4.795	2,0%
Despesas Financeiras	(4.819)	(3.935)	(4.040)	22,5%	19,3%	(17.206)	(14.257)	20,7%
Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	3.688	4.670	545	-21,0%	576,7%	14.505	(1.136)	n.a.
Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	(70)	(1.554)	1.504	-95,5%	n.a.	(3.258)	1.315	n.a.
Corrente	(996)	(1.226)	770	-18,8%	n.a.	(3.584)	770	n.a.
Diferido	926	(328)	734	n.a.	26,2%	326	545	-40,2%
Resultado Líquido das Operações Continuadas	3.618	3.116	2.049	16,1%	76,6%	11.247	179	-
Lucro do Período	3.618	3.116	2.049	16,1%	76,6%	11.247	179	-

Balanco Patrimonial - (Reais Mil)

ATIVO	31/12/2014	30/09/2014	31/12/2014 vs. 30/09/2014	31/12/2013	31/12/2014 vs. 31/12/2013
Ativo Total	354.922	354.456	0,1%	346.355	2,5%
Ativo Circulante	72.365	74.032	-2,3%	73.594	-1,7%
Caixa e Equivalente de Caixa	12.868	9.202	39,8%	13.332	-3,5%
Aplicações Financeiras	1.208	1.176	2,7%	-	-
Contas a Receber	43.664	47.336	-7,8%	43.351	0,7%
Estoques	1.980	2.310	-14,3%	3.093	-36,0%
Tributos a Recuperar	10.003	11.362	-12,0%	10.709	-6,6%
Outros Ativos Circulantes	2.642	2.646	-0,2%	3.109	-15,0%
Ativo Não Circulante	282.557	280.424	0,8%	272.761	3,6%
Ativo Realizável a Longo Prazo	86.178	84.171	2,4%	81.075	6,3%
Contas a Receber	-	-	-	220	-
Tributos Diferido	8.213	7.287	12,7%	7.887	4,1%
Depósitos Judiciais	76.714	75.658	1,4%	71.757	6,9%
Outros	1.251	1.226	2,0%	1.211	3,3%
Imobilizado	40.970	40.981	0,0%	39.397	4,0%
Intangível	155.409	155.272	0,1%	152.289	2,0%

Balanco Patrimonial Passivo (Reais Mil)

PASSIVO E P. L.	31/12/2014	30/09/2014	31/12/2014 vs. 30/09/2014	31/12/2013	31/12/2014 vs. 31/12/2013
Passivo Total	354.922	354.456	0,1%	346.355	2,5%
Passivo Circulante	88.291	85.217	3,6%	71.973	22,7%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	29.203	33.192	-12,0%	26.612	9,7%
Fornecedores	20.218	19.170	5,5%	15.734	28,5%
Obrigações Fiscais	2.645	2.650	-0,2%	6.709	-60,6%
Programa de Recuperação Fiscal (REFIS)	-	490	-	4.643	-
Outros impostos a pagar	2.645	2.160	22,5%	2.066	28,0%
Empréstimos e Financiamentos	23.013	20.042	14,8%	11.587	98,6%
Financiamento por Arrendamento Financeiro	9.083	9.053	0,3%	9.841	-7,7%
Outras Obrigações	4.129	1.110	272,0%	1.490	177,1%
Passivo Não Circulante	107.486	110.075	-2,4%	120.839	-11,1%
Empréstimos e Financiamentos	32.005	37.409	-14,4%	66.450	-51,8%
Financiamento por Arrendamento Financeiro	12.991	14.226	-8,7%	13.306	-2,4%
Outros	335	335	0,0%	335	0,0%
Passivos judiciais	62.155	58.105	7,0%	54.054	15,0%
Patrimônio Líquido	159.145	159.164	0,0%	153.543	3,6%
Capital Social Realizado	129.232	129.232	0,0%	129.232	0,0%
Reservas de Capital	394	380	3,7%	336	17,3%
Reserva Legal	4.820	4.257	13,2%	4.257	13,2%
Reserva de Lucros a Realizar	26.270	19.237	36,6%	22.554	16,5%
Ações em Tesouraria	(1.571)	(1.571)	0,0%	(2.836)	-44,6%
Lucro/Prejuízos Acumulados	-	7.629	-	-	-

Demonstração de Fluxo de Caixa (Reais Mil)								
Descrição da Conta	4T14	3T14	4T13	4T14 vs. 3T14	4T14 vs. 4T13	2014	2013	2014 vs. 2013
Caixa Líquido Proveniente das Atividades Operacionais	15,505	5,853	19,042	164.9%	-18.6%	48,560	19,042	155.0%
Lucro Líquido (Prejuízo) do período	3,618	3,116	179	16.1%	n.a.	11,247	179	n.a.
Ajustes	13,399	11,133	46,265	20.4%	-71.0%	46,611	46,265	0.7%
Depreciação e amortização	6,847	6,443	25,483	6.3%	-73.1%	26,385	25,483	3.5%
Valor residual dos ativos baixados	85	6,642	455	-98.7%	-81.3%	649	455	42.6%
Juros e variações monetárias	3,621	178	10,446	n.a.	-65.3%	12,160	10,446	16.4%
Instrumento patrimonial p/ pagamento em ações	15	2,638	58	n.a.	-74.1%	58	58	0.0%
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	326	14	1,196	n.a.	-72.7%	574	1,196	-52.0%
Provisão para contingências	3,431	-	9,172	n.a.	-62.6%	7,111	9,172	-22.5%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	- 926	1,333	(545)	n.a.	69.9%	326	545	-40.2%
Variações nos Ativos e Passivos	404	328	(19,174)	23.2%	n.a.	(1,004)	(19,174)	n.a.
Contas a receber	3,347	(6,021)	3,646	n.a.	-8.2%	(666)	3,646	-
Estoques	331	(7,903)	(1,712)	n.a.	n.a.	1,112	(1,712)	-
Depósitos Judiciais	(187)	43	(4,001)	n.a.	n.a.	(1,819)	(4,001)	-54.5%
Outros Ativos	1,487	(403)	(2,216)	n.a.	n.a.	1,845	(2,216)	-
Fornecedores	1,048	152	156	n.a.	n.a.	4,484	156	n.a.
Salários e Encargos Sociais	(4,112)	1,330	(1,796)	n.a.	n.a.	2,508	(1,796)	-
Baixas por pagamento de contingências	(1,121)	3,696	(8,765)	n.a.	-87.2%	(3,610)	(8,765)	-58.8%
Outros Passivos	(389)	(940)	(4,486)	-58.6%	n.a.	(4,858)	(4,486)	8.3%
Juros Pagos	(1,916)	(2,375)	(8,228)	-19.3%	-76.7%	(8,294)	(8,228)	0.8%
Caixa Líquido Atividades de Investimento	(6,259)	(6,641)	(25,694)	-5.8%	-75.6%	(25,621)	(25,694)	-0.3%
Aquisição de Ativos	(1,477)	(1,281)	(2,323)	15.3%	-36.4%	(3,760)	(2,323)	61.9%
Aquisição de ativo intangível	(4,782)	(5,360)	(23,737)	-10.8%	-79.9%	(20,747)	(23,737)	-12.6%
Venda de Imobilizado	-	-	366	n.a.	n.a.	-	366	n.a.
Aplicação Financeira	-	-	-	n.a.	n.a.	(1,114)	-	-
Caixa Líquido Atividades Financiamento	(5,580)	(4,767)	404	17.1%	n.a.	(23,403)	404	-
Ingresso de empréstimos e financiamentos	-	13	30,176	n.a.	n.a.	46	30,176	n.a.
Amortização de Emprést. e Financiamentos	(5,580)	(4,780)	(14,303)	16.7%	-61.0%	(21,355)	(14,303)	49.3%
Aquisição de ações em tesouraria	-	-	(7,969)	n.a.	n.a.	(2,052)	(7,969)	-74.3%
Dividendos Pagos	-	-	(7,500)	n.a.	n.a.	(42)	(7,500)	n.a.
Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes	3,666	(5,555)	(6,248)	n.a.	n.a.	(464)	(6,248)	-92.6%
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes	9,202	14,757	19,580	-37.6%	-53.0%	13,332	19,580	-31.9%
Saldo Final de Caixa e Equivalentes	12,868	9,202	13,332	39.8%	-3.5%	12,868	13,332	-3.5%

Sobre a CSU

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

CSU CardSystem e Acquirer

A CSU é a maior companhia independente da América Latina especializada no processamento de meios eletrônicos de pagamento, sendo a primeira empresa a trabalhar com as três bandeiras internacionais simultaneamente. A CSU CardSystem tem entre seus principais clientes bancos, financeiras, seguradoras e varejistas do Brasil, totalizando uma carteira de 17,6 milhões de cartões de crédito, *private labels* e cartões híbridos.

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

Dentre os serviços e soluções ofertados destacam-se: processamento das transações do cartão, emissão de cartões, postagem das faturas, prevenção a 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 fidelidade do mercado brasileiro, tendo já planejado, implementado e gerido mais de 25 programas de grande porte. A CSU MarketSystem é uma unidade de negócios 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 *Multiforneecedor* (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, 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*, televendas e relacionamento com o cliente, seja por meio de posições de trabalho ou através de canais digitais.

CSU ITS

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

C360

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

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

A remuneração pelo serviço é fixa e mensal, e está relacionada à gestão e à disponibilização da plataforma. De forma complementar, há uma variável com base nos resultados alcançados.

Afirmações sobre Expectativas Futuras: Este relatório pode incluir declarações que representem expectativas sobre eventos ou resultados futuros. Essas declarações estão baseadas em certas suposições e análises feitas pela Companhia de acordo com a sua experiência e o ambiente econômico e nas condições de mercado e nos eventos futuros esperados, muitos dos quais estão fora do controle da Companhia. Em razão desses fatores, os resultados reais da Companhia podem diferir significativamente daqueles indicados ou implícitos nas declarações de expectativas sobre eventos ou resultados futuro.