

CSU encerra 2012 com lucro líquido de R\$ 22,2 milhões e expansão da margem EBITDA para 17,4%

Companhia consolida sua posição nos segmentos de processamento de meios de pagamento e contact center e lança plataformas inovadoras para conquistar novos mercados

São Paulo, 7 de março de 2013 - A CSU CardSystem S.A. (BM&F Bovespa: CARD3), empresa independente líder na prestação de serviços de alta tecnologia em gestão e processamento de meios eletrônicos de pagamento, marketing de relacionamento e terceirização de *contact center*, acaba de anunciar para o mercado o resultado do 4º trimestre do ano passado e o resultado consolidado relativo ao exercício 2012.

A Companhia encerrou o ano com faturamento bruto de R\$ 405,7 milhões. “O montante é inferior ao faturamento de 2011, em função da bem sucedida reestruturação da operação de *contact center* (CSU Contact), que gerou expansão na rentabilidade ano-a-ano”, explica Mônica Molina, Diretora de Relações com Investidores da CSU. Molina ressalta que houve ampliação da margem EBITDA para 17,4%, totalizando R\$ 64,8 milhões no ano. E o lucro líquido acumulado no período chegou a R\$ 22,2 milhões, equivalente à margem líquida de 6,0%.

No quarto trimestre de 2012, considerando também a finalização do contrato de processamento de cartões do HSBC, a CSU obteve receita bruta de R\$ 93,6 milhões, redução de 6,3% trimestre a trimestre.

A CSU Contact encerrou o ano respondendo por 46% do faturamento da companhia. Mônica Molina afirma que a receita da unidade de *contact center* reflete o encerramento das operações de dois *sites*, uma vez que a companhia decidiu por concentrar suas operações em Barueri (SP) e Recife, numa estratégia de crescimento seletivo e rentável. Como resultado, a CSU Contact expandiu sua lucratividade, com margem bruta de 9,7% no ano, revertendo o EBITDA negativo do ano anterior. Contabilizando-se apenas o 4º trimestre, o lucro bruto desta unidade de negócios alcançou R\$ 5,2 milhões, uma evolução de 88% ano-a-ano. A CSU Contact hoje opera com 3,9 mil posições de atendimento.

Em 2012, a unidade de negócios CSU CardSystem ampliou sua representatividade no mix de receitas da CSU, com participação de 54% no faturamento e uma base média de 19,9 milhões de plásticos processados. A companhia vem consolidando sua posição preferencial do mercado, pela experiência, tecnologia diferenciada e independência. No ano passado, a CSU CardSystem venceu as principais concorrências para

processamento de cartões de crédito para o Banco do Nordeste do Brasil (BNB), Banpará e Banco Fibra.

Já está contribuindo para a retomada do crescimento da unidade CSU CardSystem a expansão do volume de transações processadas pela plataforma CSU Acquirer, puxada pela efetiva entrada do Banrisul no mercado de adquirência. O Banco já foi homologado pelas bandeiras Visa e MasterCard e acelera sua estratégia de afiliação de estabelecimentos comerciais à rede Banricompras.

A Diretora de Relações com Investidores da CSU explica que o foco agora é a diversificação de fontes de receita e a ampliação de seus mercados endereçáveis. Além da nova plataforma de *contact center* **C360**, a empresa acaba de lançar **OPTe+**, uma plataforma inovadora para o desenvolvimento de programas de fidelização e e-commerce, que habilita a companhia à conquista de novos clientes.

A recém-lançada plataforma **C360** permitirá que todas as divisões da companhia conquistem novos mercados. Trata-se de uma plataforma web que integra serviços de contato e relacionamento com clientes, utilizando os múltiplos canais existentes hoje: do tradicional *call center* por telefone fixo e celular a e-mail, SMS e telemarketing digital, chegando às redes sociais, como Twitter e Facebook. Devido aos recursos tecnológicos e humanos necessários à implantação de uma plataforma capaz de integrar sistemas de gestão e canais de comunicação, poucas empresas conseguem internalizar este serviço. A CSU abre, assim, a oportunidade para que empresas de segmentos que se relacionam fortemente com o cliente passem a usar a solução e possam obter um contato mais eficiente e relevante a um custo menor.

O lançamento de **OPTe+** posiciona a CSU MarketSystem como uma prestadora de serviços não apenas nos segmentos de fidelização e *fans engagement*, mas também no mercado de transações eletrônicas e *e-commerce*. Em um primeiro momento, **OPTe+** já trouxe receita adicional por permitir a ampliação dos serviços ofertados aos clientes da base. A expansão do número de participantes do programa *fans engagement* e o aumento dos volumes de resgate de pontos por produtos e serviços nos programas de fidelidade geridos pela companhia também contribuiram para este crescimento.

“A partir de agora, a companhia entra em nova trajetória de retomada de crescimento. Como um acelerador do processo de recomposição dos níveis de geração de resultado, há que se considerarem as perspectivas de resultados positivos atrelados a estes novos negócios, que vão fortalecer a CSU em mercados com elevado potencial de crescimento.”, explica a diretora de RI.