

CSU Anuncia Resultados do 1T07

São Paulo, 7 de maio de 2007 – CSU CardSystem S.A. (BOVESPA: CARD3 e PORTAL: CSURY) anuncia hoje seus resultados do primeiro trimestre de 2007 (1T07). As informações financeiras e operacionais a seguir, exceto onde indicado em contrário, são apresentadas em legislação societária (BRGAAP) e em milhões de reais (R\$), e as comparações referem-se ao primeiro trimestre de 2006 (1T06).

Contato RI

Carlos Lazar
Gerente Sênior de RI
Tel.: (55 11) 2106-3853

Natasha Namie Nakagawa
Gerente de RI
Tel.: (55 11) 2106-3925

Email:
investidorescsu@csu.com.br
Site:
www.csu.com.br/ri

Teleconferência de Resultados de 1T07

Quarta-feira, 9 de maio de 2007

Português
12h00 (horário de Brasília)
11h00 (horário de Nova Iorque)
Tel.: (55 11) 2101-4848
Replay: (55 11) 2101-4848
Código: CSU

Inglês
13h00 (horário de Brasília)
12h00 (horário de Nova York)
Tel.: +1 (973) 935-8893
Replay: +1 (973) 341-3080
Código: 8750277

DESTAQUES



- Receita Bruta da CSU no 1T07 alcançou R\$ 78,4 milhões, impactada pela sazonalidade do período;
- A receita bruta corrente da CardSystem, registrou variação positiva de 24,0% entre o 1T07 e o 1T06, refletindo principalmente o crescimento médio verificado na base de cartões da ordem de 24,7% no mesmo período;
- Entre o 1T07 e 4T06, a evolução observada na base de cartões da CardSystem foi de 7,7%, acima da verificada no mercado brasileiro de 4,2%, demonstrando assim o consistente crescimento orgânico dos clientes da CSU;
- TeleSystem e Credit&Risk finalizam implementação da nova estrutura organizacional fortalecendo as equipes comercial e operacional por meio da contratação de executivos focados na gestão e prospecção de clientes. Dois novos clientes conquistados durante o trimestre;
- A lucratividade bruta da TeleSystem, ainda negativa durante o 1T07, deve apresentar no próximo trimestre uma mudança de trajetória, alcançando inclusive o *break-even* a partir o mês de junho. Já a Credit&Risk atingiu este patamar já em março e deve registrar um resultado positivo no 2T07;
- EBITDA alcança R\$ 5,5 milhões no 1T07, margem de 7,5%, impactado pelo menor volume de negócios nas unidades TeleSystem e Credit&Risk e pelos custos relacionados ao Projeto Caixa. Tal desempenho se encontra significativamente abaixo do potencial da Companhia;
- Resultado líquido registrou prejuízo de R\$ 7,3 milhões no 1T07;
- Projeto Caixa Econômica Federal que efetuará a migração de mais de 4,1 milhões de cartões para a CSU, se encontra em sua fase final, com previsão para implementação em junho de 2007.

PRINCIPAIS INDICADORES	1T07	1T06	Var. %	1T06*	Var. %
Receita Bruta (R\$ milhões)	78,4	90,0	(12,8)	78,2	0,3
CardSystem	30,1	36,0	(16,4)	24,3	24,0
TeleSystem	33,8	35,9	(5,9)	35,9	(5,9)
Credit&Risk	9,6	10,4	(7,9)	10,4	(7,9)
MarketSystem	5,0	7,7	(34,6)	7,7	(34,6)
Receita Líquida (R\$ milhões)	73,0	83,9	(13,0)	73,0	(0,0)
Lucro Bruto (R\$ milhões)	3,3	13,6	(75,8)	4,6	(28,4)
Margem Bruta (%)	4,5%	16,2%	-11,7 p.p.	6,3%	-1,8 p.p.
EBITDA (R\$ milhões)	5,5	18,3	(70,1)	9,3	(41,3)
Lucro (Prejuízo) Líquido (R\$ milhões)	(7,3)	(0,4)	n.a.	(6,4)	15,2

* Resultados Correntes: exclui receita bruta não recorrente da CardSystem de R\$ 11,7 milhões e custos relacionados.

Iniciamos 2007, com o objetivo de finalizar durante este ano as ações estratégicas desenvolvidas em 2006, ano que representou a passagem de uma etapa importante de nossa história e o início de um novo período que, acreditamos, deverá apresentar ainda maior significado para a Companhia.

Para isso, reestruturamos nossa equipe ao longo dos últimos seis meses, a qual está focando o aprimoramento das operações nos distintos mercados, o desenvolvimento comercial e operacional com maior eficiência e a implementação de negócios que agreguem valor à CSU.

Temos hoje em nossas quatro Unidades de Negócios várias oportunidades para a conquista de novos contratos e clientes. Sabemos que precisamos aproveitá-las para propiciar à CSU um novo ciclo de crescimento tão acentuado como os já verificados no passado.

O primeiro trimestre, entretanto, ainda não apresenta os resultados advindos das iniciativas realizadas, e conseqüentemente, também demonstra um desempenho financeiro abaixo do esperado por todos os acionistas. Gostaríamos de ressaltar que a Presidência e toda nossa diretoria estão empenhadas em obter a melhoria dos resultados dos diferentes negócios da CSU com a maior brevidade possível.

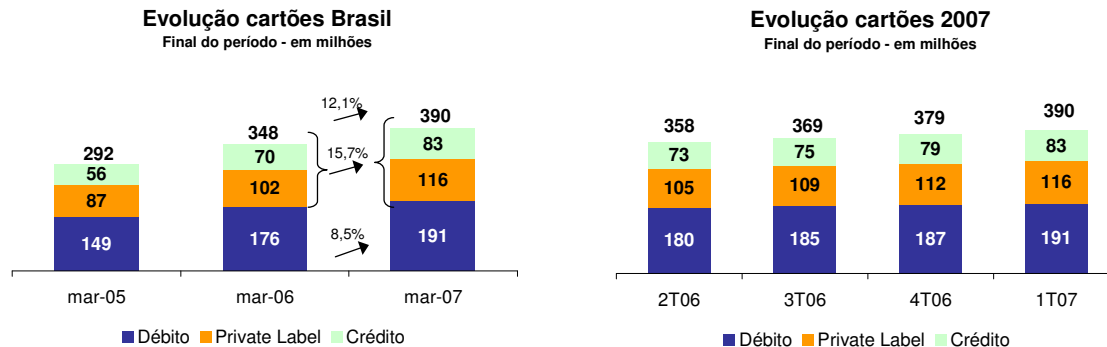
Neste sentido, salientamos que um dos mais importantes projetos em curso na Companhia, o Projeto Caixa, se encontra em sua etapa final, o que somado às perspectivas das possíveis conquistas comerciais, faz com que continuemos confiantes na apresentação de um desempenho positivo em 2007.

Marcos Ribeiro Leite

Presidente do Conselho de Administração e Diretor Presidente

SETORES DE ATUAÇÃO

Entre o 1T07 e o 1T06, as três modalidades de cartão combinadas cresceram 12,1%, alcançando 390 milhões de unidades no mercado brasileiro. No mesmo período, os cartões de crédito apresentaram um incremento de quase 19%, ultrapassando a marca de 83 milhões de unidades. Já os cartões *private label*, também conhecidos como de loja e de rede, passaram de 102 milhões para 116 milhões de unidades, um aumento de mais de 13%. Durante o último trimestre (1T07 vs. 4T06), o mercado total de cartões obteve elevação de 2,9% (5,1% de cartões de crédito e 3,6% de *private label*).



De acordo com as estimativas divulgadas recentemente pela Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços (ABECS), a previsão para o final de 2007 é de atingir 416 milhões de cartões por todo o Brasil, aproximadamente 10% de crescimento em relação a dezembro de 2006. Para a associação, os cartões de crédito terão um acréscimo de 15% em número de unidades, para 91 milhões, e de 20% no volume transacionado, para R\$ 181,4 bilhões.

Para a associação, o crescimento no uso de cartões como meio eletrônico de pagamento – nas modalidades crédito, débito e *private label* – seguirá forte nos próximos dez anos, devendo apresentar variações positivas de dois dígitos ao longo do período. Neste sentido, a ABECS aponta ainda que, desde o ano 2000, os EUA apresentam uma proporção estável de quase 6 plásticos por habitante, enquanto que no mesmo período o Brasil saiu de uma base de 0,7 para 2 cartões por habitante verificada ao final de 2006, confirmando assim o potencial de crescimento no país, pela incorporação de segmentos de menor renda.

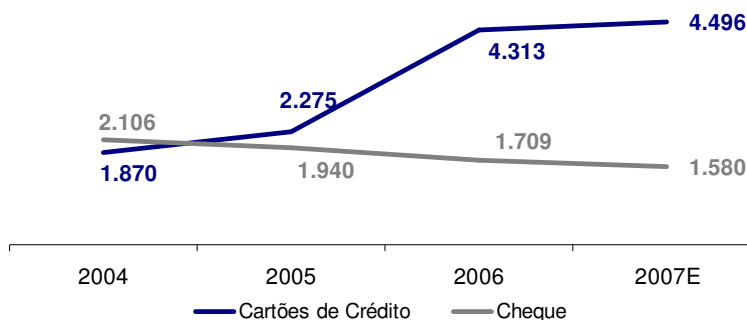
A garantia da continuidade deste crescimento depende, entre outros aspectos, de ações para difundir a cultura do uso do cartão como um importante meio de pagamento. Neste sentido a segurança e facilidade que o mesmo propicia está sendo cada vez mais valorizada pelos usuários. Prova disso é o aumento verificado no volume de transações já mencionado e a ampliação da rede de estabelecimentos que aceitam cartões da ordem de 15% entre 2005 e 2006.

Outro ponto que deve contribuir para a ampliação da base e conseqüente maior uso do cartão será o comportamento do consumo (vendas do varejo). Neste sentido, o mercado está projetando um incremento da ordem de 5% em 2007.

Assim como o cartão de débito, o cartão de crédito vem ganhando freqüência cada vez maior em sua utilização cotidiana. Colocamos a seguir um gráfico mostrando a evolução do número de transações efetuadas com cartão de crédito versus a quantidade de cheques compensados.

Transações - Cheque x Cartão de Crédito

em milhões - Fonte: Bacen



Também é possível observar no mercado o surgimento de novas aplicações para os cartões de crédito, tais como o uso do aparelho celular como meio de pagamento. Estima-se que até 2010 cerca de 10% das 50 bilhões de transações bancárias previstas para este ano serão efetivadas por meio de celulares. Os números ainda são modestos se comparados à projeção feita pela MGSystems, empresa que presta consultoria à Federação Brasileira dos Bancos (Febraban), para daqui a três anos. A consultoria prevê que até 2010 as transações via celular deverão ficar em torno de 100 milhões. Segundo a análise, o crescimento não será de forma linear e avançará de maneira exponencial. A CSU também tem analisado diversas oportunidades neste campo e espera participar de forma expressiva na introdução de soluções, para atender esta significativa demanda da indústria de meios de pagamento.

Call Center

O estudo realizado pela Associação Brasileira das Relações Empresa Cliente (ABRAREC) e E-consulting, empresa especializada em consultoria estratégica, aponta que o setor fechou 2006 com um crescimento de mais de 20%, quando comparado com o mesmo período do ano anterior, movimentando cerca de R\$ 5,8 bilhões.

Os setores Financeiros e de Telecomunicações são os que mais contratam os serviços de *Call Center* no Brasil, com 56% da demanda. Este é um setor com grande potencial de geração de empregos. As empresas especializadas empregam cerca de 335 mil profissionais ao ano, e, quando considerados empregos diretos e indiretos, tais como os fabricantes de hardware, software, integradores, consultorias e treinamento, verificam-se um milhão de vagas oriundas do setor de relacionamento com o cliente, que hoje contrata mais do que a indústria automobilística.

AMBIENTE OPERACIONAL

CardSystem

Analisando o crescimento médio da base de cartões cadastrados da CSU do 1T07 em relação ao mesmo período do ano anterior, verifica-se um incremento de 24,7% (12,7 milhões no 1T07 versus 10,1 milhões no 1T06). O aumento da base permaneceu acentuado, inclusive quando comparamos também com o 4T06, principalmente devido à estratégia comercial adotada por importantes clientes, tais como, **Nossa Caixa, HSBC e Losango**.

O segmento de *private label* (onde incluímos os cartões tipo *voucher*) apresentou um crescimento médio de 11,5% na comparação entre o 1T07 e o 1T06, apesar da diminuição das bases dos clientes Accor (cartão pré-pago Ticket Alimentação), Pão de Açúcar e outros cartões de varejistas.

Frente ao 4T06, o aumento de 7,7% no número final de cartões, demonstra que a base da CardSystem superou a elevação verificada no mercado brasileiro de cartões de crédito e *private label* de 4,4%. Neste sentido é importante notar que tal variação em nossa base reflete basicamente o crescimento orgânico obtido pelos atuais clientes.

CardSystem (em milhões)	1T07	1T06	Var.%	4T06	Var.%
Número de cartões (média do período):	12,7	10,1	24,7%	12,0	5,7%
Cartões de crédito	9,2	7,0	30,5%	8,1	13,4%
Cartões private label	3,5	3,1	11,5%	3,8	-8,8%
Número de cartões (final):	13,0	10,4	25,2%	12,1	7,7%
Cartões de crédito	9,5	7,1	33,5%	8,7	9,1%
Cartões private label	3,5	3,3	6,9%	3,4	3,9%
Limpeza da Base e/ou Saída cliente	-	-	-	(0,5)	-

Vale mencionar que a CSU considera em seus números, o cartão híbrido unicamente na categoria de cartão de crédito. Em março de 2007, nossa base contava com cerca de 520 mil cartões híbridos.

Outro ponto positivo que deve ser observado é o número de transações realizadas pelos clientes da CSU, que foi de 46,7 milhões no 1T07, crescimento de 32,4% na comparação com o mesmo período do ano anterior. A elevação do volume transacionado em percentual superior ao da base de cartões administrados pela CSU sinaliza uma ampliação no nível da atividade da base de cartões.

Upgrade tecnológico: A CSU realizou durante o 1T07 a expansão de seu CPU *Mainframe* da IBM. O processo possibilitará a extensão da capacidade aproximada de processamento para cerca de 20 milhões de cartões. A migração da CPU já estava prevista para o ano de 2007 dentro do planejamento da empresa, com vistas ao crescimento da operação. O investimento a ser realizado será de cerca de R\$ 3 milhões e será feito por meio de operação de leasing.

Desempenho Comercial: Durante o 1T07 renovamos por mais três anos - até 2010 - os contratos com os clientes Banco Cooperativo **SICREDI** S.A, o primeiro banco cooperativo privado do Brasil e o **Bancoob**, Banco Cooperativo do Brasil S/A.

Além disso, novas implantações de cartões foram efetuadas para os seguintes clientes:

- **Losango:** migração dos 150 mil cartões *private label* do Supermercado EPA para a CSU.
- **Banco Alfa:** implantação do Cartão Consignado Banco Alfa.
- **HSBC:** lançamento do cartão de crédito da TAP, companhia aérea portuguesa, o Victoria HSBC Mastercard Gold.

Status do Projeto Caixa: A CSU, juntamente com as outras partes envolvidas no Projeto Caixa, revisaram o período de sua implementação, estabelecendo que a migração da base de cartões e conseqüente início da prestação de serviços seja realizada em junho de 2007.

Destacamos ainda que o Projeto Caixa está em sua etapa final de testes, com o objetivo de realizar a referida migração dentro do prazo mencionado acima.

A CSU está confiante na finalização do Projeto e acredita que o mesmo trará para a empresa importantes contribuições sob os aspectos operacionais e financeiros, as quais inclusive devem superar as estimativas iniciais. O contrato com a CAIXA terá duração de 24 meses a contar da data da migração dos atuais 4 milhões de cartões ativos, período no qual entendemos possa haver um relevante potencial de incremento de receitas, advindo da base presente e do futuro crescimento do volume de cartões emitidos por este cliente.

TeleSystem e Credit&Risk

Conforme anunciado em março último, uma nova estrutura organizacional foi implementada nas Unidades TeleSystem e Credit&Risk, em decorrência da mudança no *management* ocorrida em novembro de 2006.

Nesta nova estrutura, a área comercial foi fortalecida por meio da contratação de executivos focados na gestão de contratos com nossos atuais clientes e na prospecção de novos. A gestão operacional, por sua vez foi dividida em regiões, para possibilitar o acompanhamento do negócio em cada *site* e aprimorar o padrão do serviço prestado e rentabilidade das operações.

A reorganização está baseada principalmente em iniciativas já efetivadas durante o 1T07, relacionadas a seguir:

Comercial e Clientes:

- nova estrutura Comercial e de Relacionamento, Operacional de TeleSystem e Credit&Risk;

Operações e Qualidade:

- implementação de nova ferramenta de Sistema de Gestão Operacional (SGO);
- novas estruturas de Qualidade e Tráfego.

Durante o 2T07, as equipes das unidades manterão o foco no programa de redução e otimização de custos. As ações em andamento são: renegociação dos custos de telefonia, revisão dos principais contratos de fornecimento de serviços, racionalização de estrutura operacional com a finalização da implementação de novas ferramentas de gestão e da tecnologia voz sobre IP (VOIP). É importante mencionar que no mês de março de 2007 foi ampliado o projeto do routing de chamadas que integrou os sites do Rio de Janeiro, Recife e Curitiba. Esta ação possibilitará a otimização do dimensionamento das operações e melhor ocupação da capacidade instalada já a partir do 2T07, passo importante para a maximização da receita e aumento da rentabilidade das operações.

No mês de abril, também implementamos programas piloto de remuneração variável para operadores e supervisores das duas unidades, experimentando sensível redução do patamar de absenteísmo. A partir de maio, o novo modelo de remuneração será desdobrado e progressivamente adotado em todas as operações, num modelo auto-sustentado em que a remuneração adicional desse programa de incentivo e fidelização, alcançará maiores ganhos de produtividade e redução de *turnover*.

No final do 1T07, a capacidade instalada das duas unidades era de 4.490 posições de atendimento (PAs), sendo destas 3.708 em operação, estável em relação ao 4T06, onde operamos com 3.771 PAs, devendo ser lembrada a questão da sazonalidade.

Adicionadas as PAs dedicadas ao atendimento de clientes de cartão e de programas de fidelidade, alcançamos um total de 5.510 posições.

Número de PAs 2007*	Operação	Treinamento	Disponível	Total
TeleSystem (final do período):	3.077	254	440	3.771
Credit&Risk (final do período):	631	15	73	719
Total	3.708	269	513	4.490

* Não inclui PAs das Unidades de Negócios CardSystem e MarketSystem

As ações de reorganização já trouxeram efeitos positivos em nossa operação, resultando em Notas de Excelência do InMetro para as operações de Claro e TIM, além do Prêmio Consumidor Moderno para a Claro. Além dessas conquistas, o período foi marcado pela superação das metas de venda (*telemarketing* ativo) e de SLAs (*Service Level Agreements*) do cliente HSBC.

A TeleSystem também promoveu uma campanha motivacional para incrementar o atendimento ao cliente HSBC, que envolveu os 500 colaboradores da companhia que prestam serviço de atendimento aos clientes do banco. Foram atendidas mais de 1,4 milhão de chamadas nos três meses de campanha. Para este cliente, houve uma ampliação da operação de tele vendas e cartões.

Embora já tenhamos apresentado aspectos operacionais e financeiros positivos, os reflexos mais relevantes somente deverão ser observados durante os próximos trimestres de 2007. As unidades estão realizando esforços para a aquisição de novos contratos comerciais e para a ampliação dos negócios já existentes e melhoria da rentabilidade. Entre os avanços recentes, que também contribuirão para a recuperação da TeleSystem e da Credit&Risk, destacamos os seguintes:

Na Unidade **TeleSystem**, assinamos novos contratos com **Brasil Telecom** (auditoria de vendas) e também com uma indústria de eletroeletrônicos para realização de atendimento ao cliente, que adicionam mais 100 PAs à operação a partir do 2T07, quando de suas efetivas implementações.

O cliente "**NET**" (TV por Assinatura), presente em nosso portfólio no serviço de *call center* ativo para vendas desde 2005, alcançou a marca de 320 Posições de Atendimento em operação, graças a prestação de novos serviços iniciados a partir de janeiro de 2007, relativos à vendas receptivas na região do estado de São Paulo e também chat de atendimento.

Na mesma unidade, informamos também a renovação do contrato de 190 PAs para prestação de serviços de *contact center*, retenção e vendas, e ampliamos a operação de Pay TV para a "**TVA**", operadora que oferece TV por assinatura, internet banda larga (Ajato) e VoIP - Voz sobre IP (TVA Voz), pertencente ao Grupo Abril em parceria com a Telefonica, atingindo 263 PAs ao final de maio de 2007.

Em **Credit&Risk**, cerca de 200 PAs de cobrança foram adicionadas, graças a novos clientes que passaram a integrar a carteira da unidade, entre os quais destacamos um banco (cobrança) e os abaixo relacionados:

Terra: *site* operacional em Porto Alegre para realizar serviços de cobrança para o portal a partir de fevereiro. Pertencente ao grupo Telefonica, o Terra é a maior empresa de internet do Brasil, com mais de 2 milhões de assinantes.

Losango: ampliamos a operação de cobrança da carteira de empréstimo da financeira.

MarketSystem

A **MarketSystem** totalizou em média 1,7 milhões de contas geridas em programas de relacionamento no ano de 2007. Na comparação entre o 1T07 e o 1T06, as contas administradas apresentaram um decréscimo de 39,3%, refletindo o encerramento do contrato de prestação de serviços para o Santander, que seguiu sua estratégia mundial e internalizou tais trabalhos no final de setembro de 2006.

MarketSystem	1T07	1T06	Var.%
Contas administradas (média - milhões)	1,7	2,8	-39,3%

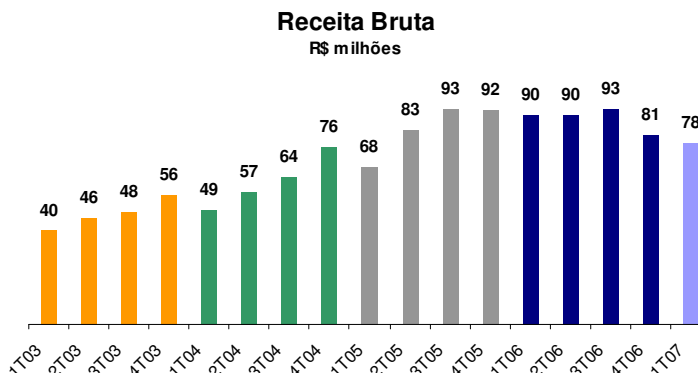
Entre os fatos positivos do trimestre, destacamos a ampliação dos programas dos atuais clientes, principalmente **Nossa Caixa** e **Oi**, que devem contribuir para que a base de contas administradas apresente um crescimento importante durante o ano de 2007, como o já verificado durante o 4T06.

Ampliando sua atuação com o cliente **HSBC**, a MarketSystem lançou 2 novos Programas de Fidelidade este trimestre: os Programas de Fidelidade Delta Airlines HSBC e TAP Airlines HSBC. Estes programas proporcionam aos clientes a possibilidade de regaste automático de milhas. Ainda com relação ao HSBC, houve a renovação do contrato de prestação de serviço por mais 1 ano.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Geração de Receitas

O comportamento da receita bruta no 1T07 contempla o aspecto de sazonalidade, sempre presente neste período do ano nos resultados da Companhia como pode ser verificado no gráfico ao lado. Comparada com o mesmo trimestre do ano anterior, a receita bruta recorrente permaneceu praticamente estável, já que naquele período foram registradas receitas extraordinárias, principalmente na CardSystem como poderá ser observado a seguir.



Vale mencionar que o desempenho da Companhia ao longo dos últimos trimestres está aquém das expectativas da Administração, mesmo considerando a não implementação do Projeto Caixa até o momento. Acreditamos que com a finalização de tal Projeto e também com a conquista de novos clientes e contratos nas áreas de *contact center* e cobrança, retornaremos aos índices de crescimento aos níveis históricos verificados na CSU.

Composição da Receita

Nossa receita operacional bruta, destacada por Unidade de Negócios, apresentou a seguinte composição nos períodos abaixo relacionados:

Composição da Receita Bruta - R\$ mil								
	1T07	% Total	1T06*	% Total	Var.%	4T06	% Total	Var.%
CardSystem	30.108	38,4	36.031	40,1	-16,4%	31.253	38,4	-3,7%
TeleSystem	33.768	43,0	35.883	39,9	-5,9%	36.414	44,7	-7,3%
Credit&Risk	9.551	12,2	10.369	11,5	-7,9%	9.271	11,4	3,0%
MarketSystem	5.014	6,4	7.668	8,5	-34,6%	4.506	5,5	11,3%
Total	78.440	100,0	89.951	100,0	-12,8%	81.442	100,0	-3,7%

* Inclui receita não recorrente na CardSystem de R\$ 11,7 milhões.

Excluindo tal impacto, a receita bruta da CardSystem no período seria de R\$ 24,3 milhões (1T07 vs. 1T06 = +24,0%).

Excluindo tal impacto, a receita bruta da CSU no período seria de R\$ 78,2 milhões (1T07 vs. 1T06 = +0,3%).

CardSystem

No 1T07, considerando apenas a receita bruta corrente da unidade, verificou-se um aumento de 24,0% na comparação com o 1T06, onde foram registradas receitas não recorrentes advindas da implantação da infra-estrutura do Projeto Caixa, de cerca de R\$ 11,7 milhões. Este aumento está em linha com o incremento da base média de cartões verificada entre os períodos.

Composição da Receita Bruta CardSystem - R\$ mil			
	1T07	1T06	Var.%
Receita Bruta Total	30.108	36.031	-16,4%
Receita não-recorrente	-	11.752	n.a.
Receita Bruta Corrente	30.108	24.279	24,0%

Destacamos também que na análise da variação da receita é necessário observar a composição da base de cartões nos períodos. No 1T07, verifica-se que na média, o *private label* que possui uma receita por cartão inferior, quando comparado com cartões de crédito, representava 27,6% do total da base, significando um melhora em comparação com o 1T06 e 4T06 (30,7% e 31,7%, respectivamente). Neste sentido, vale mencionar que, uma vez confirmada a tendência de migração de cartões *private label* para cartões de crédito, um aumento mais sensível das receitas desta unidade deverá ser alcançado.

TeleSystem e Credit&Risk

Na comparação entre 1T07 e 1T06, verifica-se nas Unidades uma redução de 6,3% da receita bruta total, refletindo principalmente o desempenho dos negócios abaixo do esperado, além da reestruturação comercial realizada nas unidades durante o primeiro semestre de 2006, que envolveu alterações nas condições de serviços prestados e descontinuidade de alguns contratos que não estavam mais obedecendo aos critérios de retorno desejados pela CSU. Em relação ao 4T06, as unidades apresentaram uma queda da receita bruta de 5,2%, motivada principalmente pelo efeito da sazonalidade do 1T07.

Além de sempre estarmos buscando ganhos de eficiência, continuamos com o objetivo de incrementar o volume de negócios destas unidades de forma acelerada ao longo de 2007, o que inclusive motivou a criação da nova estrutura organizacional, conforme já comentado. Atingindo este objetivo, esperamos recuperar a rentabilidade das mesmas, já que os seus desempenhos atuais não estão alinhados com nossas metas empresariais.

MarketSystem

Na comparação com o 1T06, a MarketSystem apresentou decréscimo de 34,6% em seu faturamento, devido à finalização do contrato do Santander, que seguindo sua estratégia internalizou os trabalhos de administração dos programas de relacionamento. Na comparação com o 4T06, o aumento de 11,3% se deve basicamente pelo aumento do número de prêmios entregues.

RECEITA LÍQUIDA

A composição da receita líquida por unidade segue abaixo. CardSystem e MarketSystem apresentam uma dedução de impostos de 9,25% relativa a PIS/COFINS, enquanto que Credit&Risk e TeleSystem apresentam alíquota de 3,65%. Todas as unidades ainda apresentam dedução de ISS, com alíquotas variando de acordo com o município de prestação de serviços.

Composição da Receita Líquida - R\$ mil								
	1T07	% Total	1T06*	% Total	Var.%	4T06	% Total	Var.%
CardSystem	27.877	38,2	33.026	39,4	-15,6%	28.730	38,1	-3,0%
TeleSystem	31.442	43,1	33.746	40,2	-6,8%	33.630	44,6	-6,5%
Credit&Risk	8.877	12,2	9.757	11,6	-9,0%	8.737	11,6	1,6%
MarketSystem	4.774	6,5	7.348	8,8	-35,0%	4.286	5,7	11,4%
Total	72.969	100,0	83.877	100,0	-13,0%	75.383	100,0	-3,2%

* Considera receita não recorrente de R\$ 11,7 milhões no 1T06 (R\$ 10,9 milhões na receita líquida).

Excluindo tal impacto, a receita líquida da CardSystem no período seria de R\$ 22,1 milhões (1T07 vs. 1T06 = +25,9%).

Excluindo tal impacto, a receita líquida da CSU no período seria de R\$ 73,0 milhões (1T07 vs. 1T06 = 0,0%).

CUSTOS DOS SERVIÇOS PRESTADOS

No 1T07, a CSU apresentou decréscimo no total de seus custos de 0,9% em relação ao 1T06, refletindo principalmente a diminuição do volume dos negócios nas Unidades TeleSystem e MarketSystem, compensados pelo aumento da base de cartões da CardSystem. Frente ao 4T06, a variação negativa de 0,9%, foi motivada principalmente pela redução do volume de negócios da TeleSystem com a variação nos custos acompanhando a verificada na receita.

Custo dos Serviços Prestados - R\$ mil					
	1T07	1T06*	Var. %	4T06	Var. %
CardSystem	21.270	16.175	31,5%	20.535	3,6%
TeleSystem	35.603	37.503	-5,1%	37.422	-4,9%
Credit&Risk	9.832	11.066	-11,2%	9.914	-0,8%
MarketSystem	2.983	5.564	-46,4%	2.449	21,8%
Total	69.688	70.309	-0,9%	70.319	-0,9%

* Inclui receita não recorrente de R\$ 11,7 milhões no 1T06 (R\$ 1,9 milhão nos custos).

Excluindo tal impacto, o custo da CardSystem no período seria de R\$ 14,3 milhões (1T07 vs. 1T06 = +48,9%).

Excluindo tal impacto, o custo da CSU no período seria de R\$ 68,4 milhões (1T07 vs. 1T06 = +1,9%)

CardSystem

Excluindo a amortização contabilizada no 1T06, relativa ao Projeto Caixa (R\$ 1,9 milhão), o custo da Unidade CardSystem apresenta crescimento de 48,9% ano a ano, motivado pela ampliação da base de cartões administrados que cresceu em média 24,7% no mesmo período. Merecem destaque outros aspectos que contribuíram para o aumento dos custos, sendo alguns desses relacionados com a referida variação da base de cartões: (a) o aumento das centrais de atendimento que impacta as rubricas “Recursos Humanos”, “Comunicação” e “Prédios”; (b) despesas com “Expedição”, que representa maior envio de faturas e esforços comerciais de alguns de nossos clientes para elevar suas bases de cartões, fato que deve favorecer um possível aumento das receitas nesta unidade durante o ano corrente; (c) reajustes anuais de salários e de contratos de aluguel; e (d) despesas relacionadas ao Projeto Caixa, em razão do desenvolvimento dos programas e customizações dos softwares do projeto. Neste sentido, também vale mencionar que o total de custos relacionados ao Projeto CAIXA no 1T07 foi de R\$ 0,9 milhão (principalmente incluídos nas linhas de “Leasing”).

Custo por componentes - CardSystem - R\$ mil								
	1T07	%RL	1T06*	%RL**	Var. %	4T06	%RL	Var. %
Recursos Humanos	6.032	21,6	4.699	21,2	28,4%	6.051	21,1	-0,3%
Leasing	2.061	7,4	1.216	5,5	69,4%	1.822	6,3	13,1%
Expedição	5.868	21,1	3.773	17,0	55,5%	5.487	19,1	6,9%
Comunicação	1.291	4,6	748	3,4	72,7%	1.346	4,7	-4,1%
Prédios	1.016	3,6	643	2,9	58,0%	882	3,1	15,2%
Depreciação/Amortização	2.751	9,9	1.539	6,9	78,7%	2.273	7,9	21,0%
Outros	2.251	8,1	1.666	7,5	35,1%	2.674	9,3	-15,8%
Total Custo dos Serviços	21.270	76,3	14.284	64,5	48,9%	20.535	71,5	3,6%

* Não inclui custos relacionados a receita não recorrente no 1T06 (R\$ 1,9 milhão de amortização).

** Considera a Receita Líquida Corrente. Total: R\$ 22,1 milhões.

TeleSystem e Credit&Risk

No 1T07, o custo das Unidades TeleSystem e Credit&Risk combinados registrou um decréscimo de 6,4% e de 4,0%, comparando com o 1T06 e 4T06, respectivamente. Essas variações decorrem principalmente do menor gasto em Comunicação, efeito do menor volume de negócios, além da redução de pessoal, que juntamente com outros esforços que estão sendo realizados nas unidades, devem contribuir para um contínuo aumento da eficiência das operações. Neste sentido, vale ressaltar, que itens de custos fixos nos componentes Recursos Humanos e Leasing continuam a impactar a margem das unidades, mas a expectativa é de que seja apresentada ao longo deste ano uma recomposição do volume de negócios e recuperação de rentabilidades.

Custo por Componentes - TeleSystem - R\$ mil								
	1T07	%RL	1T06	%RL	Var. %	4T06	%RL	Var. %
Recursos Humanos	22.480	71,5	23.251	68,9	-3,3%	22.896	68,1	-1,8%
Leasing	5.228	16,6	5.083	15,1	2,9%	5.159	15,3	1,3%
Expedição	0	0,0	13	0,0	-96,4%	7	0,0	-93,2%
Comunicação	1.626	5,2	3.009	8,9	-45,9%	2.133	6,3	-23,7%
Prédios	2.683	8,5	2.565	7,6	4,6%	2.987	8,9	-10,2%
Depreciação/Amortização	625	2,0	747	2,2	-16,4%	718	2,1	-13,0%
Outros	2.960	9,4	2.835	8,4	4,4%	3.522	10,5	-16,0%
Total Custo dos Serviços	35.603	113,2	37.503	111,1	-5,1%	37.422	111,3	-4,9%

Custo por componentes - Credit&Risk - R\$ mil								
	1T07	%RL	1T06	%RL	Var. %	4T06	%RL	Var. %
Recursos Humanos	5.889	66,3	5.901	60,5	-0,2%	5.836	66,8	0,9%
Leasing	1.280	14,4	925	9,5	38,4%	1.213	13,9	5,6%
Expedição	124	1,4	931	9,5	-86,7%	92	1,1	34,5%
Comunicação	791	8,9	1.333	13,7	-40,6%	1.038	11,9	-23,8%
Prédios	454	5,1	749	7,7	-39,4%	525	6,0	-13,6%
Depreciação/Amortização	382	4,3	527	5,4	-27,5%	387	4,4	-1,3%
Outros	911	10,3	700	7,2	30,2%	823	9,4	10,7%
Total Custo dos Serviços	9.832	110,7	11.066	113,4	-11,2%	9.914	113,5	-0,8%

MarketSystem

A MarketSystem apresentou redução no total de custos no 1T07 em relação ao 1T06 no valor de R\$ 2,6 milhões, explicada pelo fato do encerramento de um contrato da unidade, conforme já comentado anteriormente. É importante observar nesta variação, que a queda nos custos (46,4%) é superior a registrada nas receitas (34,6%), o que contribuiu para a elevação da margem bruta.

Ressaltamos que a linha “Outros” contempla os custos relacionados à entrega dos prêmios das contas administradas.

Custo por Componentes - MarketSystem - R\$ mil								
	1T07	%RL	1T06	%RL	Var. %	4T06	%RL	Var. %
Recursos Humanos	518	10,9	928	12,6	-44,2%	480	11,2	8,0%
Leasing	32	0,7	70	0,9	-53,9%	68	1,6	-52,8%
Expedição	0	0,0	2	0,0	-96,0%	-	0,0	n.a.
Comunicação	8	0,2	60	0,8	-87,2%	49	1,1	-84,4%
Prédios	82	1,7	69	0,9	19,2%	100	2,3	-18,2%
Depreciação/Amortização	10	0,2	41	0,6	-74,9%	6	0,1	71,0%
Outros	2.333	48,9	4.396	59,8	-46,9%	1.748	40,8	33,5%
Total Custo dos Serviços	2.983	62,5	5.564	75,7	-46,4%	2.449	57,1	21,8%

LUCRO BRUTO

Nosso lucro bruto do 1T07 foi de R\$ 3,3 milhões, comparado com R\$ 13,6 milhões no 1T06. A margem bruta do trimestre ficou em 4,5%.

Estas reduções aconteceram, principalmente, em função:

- Do impacto direto no Lucro Bruto de R\$ 9,0 milhões da receita não recorrente da CardSystem durante o 1T06 (R\$ 11,7 milhões na receita bruta);
- De gastos incorridos para o desenvolvimento e testes dos programas do Projeto Caixa totalizando R\$ 0,9 milhão, sendo cerca de R\$ 0,8 milhão nos custos de leasing durante o 1T07 (R\$ 0,3 milhão no 1T06);
- Da finalização de contratos ocorridos durante a reestruturação das Unidades TeleSystem e Credit&Risk ocorrida no primeiro semestre de 2006, além da saída de um cliente da MarketSystem; e
- Do aumento dos custos da Unidade CardSystem durante 1T07, já comentado anteriormente.

Por unidade de negócios, nosso lucro bruto e margem bruta apresentaram a seguinte evolução:

Lucro Bruto por Unidade de Negócio - R\$ mil	1T07			1T06*			4T06		
	1T07	Margem	1T06*	Margem	Var. %	4T06	Margem	Var. %	
CardSystem	6.607	23,7	16.851	51,0	-60,8%	8.195	28,5	-19,4%	
TeleSystem	(4.162)	-13,2	(3.757)	-11,1	10,8%	(3.792)	(11,3)	9,7%	
Credit&Risk	(954)	-10,7	(1.308)	-13,4	-27,0%	(1.177)	(13,5)	-18,9%	
MarketSystem	1.791	37,5	1.783	24,3	0,4%	1.837	42,9	-2,5%	
Total	3.282	4,5	13.569	16,2	-75,8%	5.063	6,7	-35,2%	

* Considera receita não recorrente de R\$ 11,7 milhões no 1T06 (R\$ 9,0 milhões no lucro bruto).

Excluindo tal impacto, o lucro bruto da CardSystem no período seria de R\$ 7,9 milhões (1T07 vs. 1T06 = - 16,0%), margem de 35,5%.

Excluindo tal impacto, o lucro bruto da CSU no período seria de R\$ 4,6 milhões (1T07 vs. 1T06 = - 28,4%), margem de 6,3%.

A redução do lucro bruto da TeleSystem frente ao 4T06, de 9,7%, foi impactado principalmente pela condição sazonal do período. Destacamos, no entanto, com a evolução dos negócios sendo verificada no 1T07, a Administração acredita que a partir de junho próximo a unidade deva alcançar o *break-even* em termos de lucratividade bruta, graças às ações de gestão operacional e comercial já implantadas ou em processo de implantação no 2T07.

Já a Credit&Risk, que melhorou seu desempenho, quando comparado com o 4T06, com redução da perda de lucro bruto em 18,9%, registrou evolução em suas receitas operacionais ao longo do 1T07, em função dos novos contratos comerciais anteriormente fechados. Este incremento das receitas promoveu o atingimento de *break even* na unidade em março último. Na medida em que esperamos a continuidade do crescimento em suas receitas, nossa expectativa é de que a Credit&Risk apresente no 2T07, um lucro bruto positivo.

DESPESAS OPERACIONAIS

Analisando somente a linha de despesas Gerais e Administrativas do 1T07, verifica-se uma redução de 9,7%, em relação ao 4T06. Entre as principais contribuições para o valor registrado no 1T07, estão os projetos para diminuição de tais despesas como anunciado em trimestres anteriores. A Administração continuará realizando esforços para a redução de despesas operacionais com a meta de obtenção de melhorias no resultado operacional. Com relação ao 1T06, há um crescimento de 29,4% em Despesas Gerais e Administrativas, que reflete além do investimento para a retomada do crescimento com o aumento das equipes comerciais das Unidades TeleSystem, Credit&Risk e MarketSystem, a ampliação da estrutura de governança corporativa, como por exemplo, para a formação das áreas de *compliance* e relações com investidores. Também houve durante o segundo semestre de 2006, o dissídio de recursos humanos.

A amortização do ágio na incorporação da Rail Sul e aquisição da MarketSystem totalizaram R\$ 0,9 milhões. Este montante será recorrente para os próximos trimestres.

No 1T07 houve a provisão de uma parcela adicional de ISS de um de nossos *sites* operacionais no montante de R\$ 0,5 milhões, que foi registrado no item Outras Despesas Operacionais.

Despesas Operacionais - R\$ mil					
	1T07	1T06	Var. %	4T06	Var. %
Gerais e administrativas	10.520	8.130	29,4%	11.645	-9,7%
Despesas financeiras líquidas	2.004	4.675	-57,1%	1.159	72,9%
Amortização do diferido	933	818	14,1%	921	1,3%
Despesas extraordinárias	-	-	n.a.	1.881	n.a.
Outras despesas (receitas) operacionais	508	(487)	n.a.	879	-42,2%
Total Despesas Operacionais	13.965	13.136	6,3%	16.486	-15,3%

EBITDA

No 1T07, verificou-se uma margem EBITDA de 7,5%, ante 6,9% no 4T06, refletindo apesar do efeito da sazonalidade, o início dos resultados das novas ações que a CSU vem colocando em prática para ganhar eficiência em suas operações. Entretanto, a Companhia entende que tais margens continuam abaixo das esperadas pelos acionistas e permanece fortemente engajada para agregar valor a suas operações durante este ano.

Na comparação com o 1T06, destaca-se os impactos das receitas não correntes na Unidade CardSystem e dos custos com o Projeto Caixa. Desconsiderando o impacto da receita não recorrente do 1T06, observaríamos um EBITDA na unidade de R\$ 9,7 milhões, uma variação trimestral negativa de 21,0%. Destacamos que a redução da margem da CardSystem durante o 1T07, também foi motivada pelo aspecto de sazonalidade da operação.

Na análise da margem da MarketSystem, observamos uma diminuição de 3,6 pontos percentuais devido ao aumento do número de prêmios entregues durante o trimestre.

A participação de cada Unidade de Negócio na formação do EBITDA está descrita no quadro a seguir:

EBITDA por Unidade de Negócios - R\$ mil								
	1T07	Margem	1T06*	Margem	Var. %	4T06	Margem	Var. %
CardSystem	7.643	27,4	18.662	56,5	-59,0%	8.151	28,4	-6,2%
TeleSystem	(2.720)	(8,7)	(944)	(2,8)	188,1%	(3.164)	(9,4)	-14,0%
Credit&Risk	(609)	(6,9)	(707)	(7,2)	-13,8%	(990)	(11,3)	-38,5%
MarketSystem	1.175	24,6	1.321	18,0	-11,0%	1.209	28,2	-2,8%
Total EBITDA	5.489	7,5	18.332	21,9	-70,1%	5.206	6,9	5,4%

* Inclui receita não recorrente de R\$ 11,7 milhões no 1T06 (R\$ 9,0 milhões no EBITDA).

Excluindo tal impacto, o EBITDA da CardSystem no período seria de R\$ 9,7 milhões (1T07 vs. 1T06 = - 21,0%), margem de 43,7%.

Excluindo tal impacto, o EBITDA da CSU no período seria de R\$ 9,3 milhões (1T07 vs. 1T06 = - 41,3%), margem de 12,8%.

No quadro abaixo, demonstramos a forma da composição do EBITDA da CSU:

Composição EBITDA - R\$ mil					
	1T07	1T06*	Var.	4T06**	Var.
Lucro líquido	(7.341)	(440)	n.a.	(8.504)	-13,7%
(+/-) Despesas Financeiras Líquidas	2.004	4.675	-57,1%	1.159	72,9%
(+) Depreciação e Amortização	5.001	5.878	-14,9%	4.567	9,5%
(+/-) IR e Contribuição Social	(3.326)	573	n.a.	(788)	n.a.
(+) Leasing	9.151	7.645	19,7%	8.790	4,1%
EBITDA	5.489	18.332	-70,1%	5.225	5,1%
Margem EBITDA	7,5%	21,9%	-14,4 p.p.	6,9%	0,6 p.p.
EBITDA ex-Despesas IPO	5.489	18.332	-70,1%	5.206	5,4%
Margem EBITDA Ajustada	7,5%	21,9%	-14,4 p.p.	6,9%	0,6 p.p.

* Inclui receita não recorrente de R\$ 11,7 milhões no 1T06 (R\$ 9,0 milhões no EBITDA).

** Inclui provisão para contingência fiscal no valor de R\$ 1,9 milhão registrada no 4T06, relativa a compensações a maior de Imposto de Renda Pessoa Jurídica de anos anteriores

RESULTADO LÍQUIDO

Em virtude dos motivos anteriormente analisados, a CSU, registrou um prejuízo líquido no 1T07 de R\$ 7,3 milhões, contra um prejuízo de R\$ 8,5 milhões no 4T06.

ENDIVIDAMENTO

A despesa financeira líquida, na comparação do 1T07 com o 1T06 decresce 57,1%, para R\$ 2,0 milhões, em razão da diminuição do nível de endividamento entre os períodos, cujos contratos foram sendo liquidados após o IPO. Quando comparada ao 4T06, há um aumento de 26,8%, em decorrência da redução da posição de caixa líquida e de provisões de REFIS.

Resultado Financeiro - R\$ mil					
	1T07	1T06	Var. %	4T06	Var. %
Receitas Financeiras	1.408	261	439,2%	1.532	-8,1%
Despesas Financeiras	(3.413)	(4.936)	-30,9%	(2.691)	26,8%
Resultado Financeiro Líquido	(2.004)	(4.675)	-57,1%	(1.159)	72,9%

Apresentamos abaixo os empréstimos e financiamentos (circulante e longo prazo) e as disponibilidades de caixa da Companhia no encerramento dos seguintes períodos:

Endividamento - R\$ mil			
	1T07	1T06	4T06
Dívida Curto Prazo	12.524	36.914	24.214
Dívida Longo Prazo	21.334	32.532	21.435
Dívida Bruta	33.858	69.446	45.649
(-) Disponibilidades	9.778	1.891	37.241
Dívida (Caixa) Líquida	24.081	67.555	8.408

O endividamento registrado no 1T06 reflete a contratação de linhas de financiamento de longo prazo com a finalidade de aquisição da MarketSystem e incorporação da Rail Sul.

No final do 4T06, foram captados recursos de curto prazo para cobrir necessidades pontuais de caixa, principalmente relacionadas a gastos sazonais com pessoal referentes ao pagamento de décimo terceiro salário e encargos, que combinados foram responsáveis pelo desembolso de R\$ 4,2 milhões. Vale mencionar que grande parte dessas captações foram realizadas no final de dezembro e liquidadas no início de 2007. Outra parte das disponibilidades também foi utilizada no período, para realização de investimentos em ativo imobilizado, no montante de R\$ 8,3 milhões.

No 1T07, foi amortizado parte da dívida de curto prazo (Conta Garantida e Compror), a qual diminuiu R\$ 11,7 milhões frente ao 4T06, com reflexo na posição em aplicações financeiras. O caixa também vem sendo utilizado para capital de giro e investimentos.

A CSU utiliza o instrumento de leasing financeiro para aquisição de equipamentos e outros ativos em suas operações. O valor presente líquido deste compromisso financeiro é de R\$ 42,8 milhões (R\$ 57,0 milhões no 1T06), sendo que estes contratos têm em sua maioria, prazo de 3 anos, com depreciação acelerada em igual período.

CAPEX

O CAPEX realizado no 1T07 foi de R\$ 8,6 milhões, dos quais R\$ 5,0 milhões foram alocados no Projeto Caixa, que se encontra na etapa final de testes e R\$ 3,3 milhões na implantação e desenvolvimento de sistemas (software e hardware).

Investimentos - R\$ milhões	1T07	1T06	Var. %	4T06	Var. %
Sistemas (SW e HW)	3,3	3,5	-7,5%	2,8	16,3%
Projeto Caixa	5,0	1,1	350,9%	5,3	-5,2%
Outros	0,3	0,6	-47,6%	0,1	234,0%
Capex	8,6	5,3	63,4%	8,2	5,0%
Leasing	0,5	5,1	-90,7%	3,1	-84,7%
Capex + Leasing	9,1	10,4	-12,6%	11,3	-19,5%

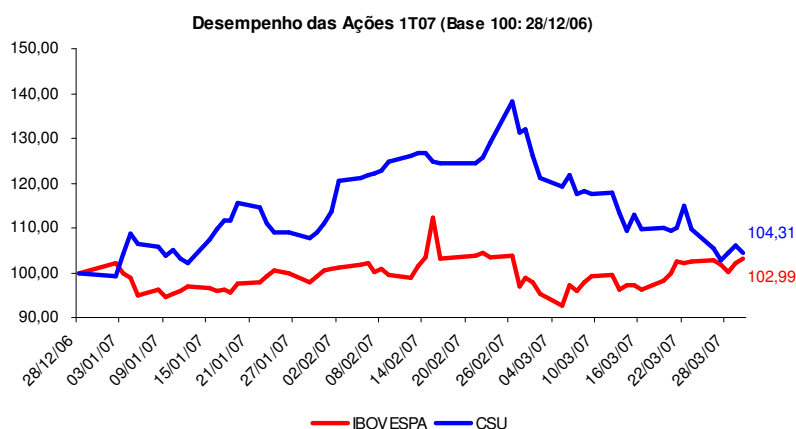
Adicionalmente, foi realizada a contratação de novas operações de leasing no total de R\$ 0,5 milhão durante o 1T07.

MERCADO DE CAPITAIS

As ações da CSU (CARD3) estrearam na Bolsa Valores de São Paulo no dia 2 de maio de 2006, negociadas no segmento do Novo Mercado.

As ações da empresa, no primeiro trimestre de 2007, apresentaram valorização de 4,3%. No mesmo intervalo de tempo, o Ibovespa registrou avanço de 3,0%. O volume médio negociado no período foi de 169 mil ações.

Desde seu lançamento, os papéis da CSU integram o Índice de Governança Corporativa Diferenciada (IGC, que teve variação de +2,0 % neste trimestre) e Índice de Tag Along (Itag, com valorização de 0,8% no mesmo período).



A CARD3 passou a integrar o Índice Brasil - IBrX, a partir de 02 de maio de 2007, com participação de 0,032%. O IBrX é um índice de preços que mede o retorno de uma carteira teórica composta por 100 ações selecionadas entre as mais negociadas na BOVESPA, em termos de número de negócios e volume financeiro. Essas ações são ponderadas na carteira do índice pelo seu respectivo número de ações disponíveis à negociação no mercado.

A entrada no IBrX após completarmos um ano de negociações das ações CARD3 na Bovespa, poderá contribuir para o aumento da liquidez das ações da CSU CardSystem, além de aumentar a visibilidade dos papéis junto aos analistas de mercado de capitais, tanto no Brasil como no exterior.

GOVERNANÇA CORPORATIVA

A CSU ingressou na Bovespa no Novo Mercado, nível em que estão listadas as empresas com destacado comprometimento com as melhores práticas de governança e mantém apenas ações ordinárias, que dão direito a voto, e oferece *tag along* de 100% a todos os acionistas – mecanismo que confere o direito de inclusão em eventual oferta pública de alienação de controle ao preço igual pago para as ações ordinárias integrantes do bloco de controle.

A CSU conta também com as Políticas de Negociação de Ações e de Divulgação de Informações, além do Código de Ética, que estabelece as normas de conduta no relacionamento com todas as partes interessadas: colaboradores, clientes, fornecedores, parceiros, comunidades e governos.

O Conselho de Administração, hoje composto por 7 membros, sendo 2 independentes, conta com o apoio Comitê de Controladoria, responsável por monitorar os riscos de negócios da Companhia, acompanhar as práticas contábeis e de transparência das informações, analisar potenciais conflitos de interesses em transações envolvendo partes relacionadas, bem como assessorar o Conselho de Administração nas deliberações sobre essas matérias a apresentação de relatórios específicos. O Comitê de Controladoria é composto por dois membros escolhidos dentre os conselheiros de Administração.

Outra iniciativa está relacionada à criação de um plano de *Stock Option*, aprovado em Assembléia Geral Extraordinária ocorrida em março. O plano que contempla metas bem definidas para a empresa e executivos, está disponível na íntegra em nosso site. O próximo passo que deverá ser tomado em breve, será a indicação dos profissionais que terão a possibilidade de realizarem a outorga das ações, de acordo com seu regulamento.

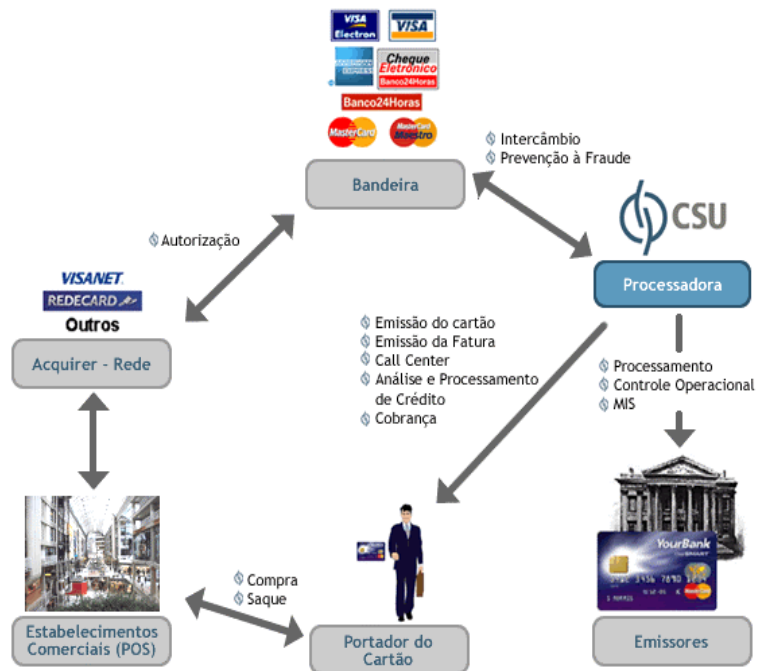
Na área de Relações de Investidores (RI), a CSU mantém um site de RI, onde as informações são permanentemente atualizadas e realiza teleconferências para a divulgação dos resultados trimestrais. Além disso, conduziu em 2007 encontros com vários profissionais da comunidade financeira no Brasil e no exterior.

SOBRE A CSU

A CSU é a empresa independente líder no mercado brasileiro de administração de cartões de crédito para terceiros, em termos de volume de cartões de crédito administrados. A Companhia administra todos os diversos tipos de meios eletrônicos de pagamento existentes e conta com uma base de aproximadamente 13,0 milhões de cartões, com administração contratada incluindo cartões de crédito, cartões *private label*, etc.

Adicionalmente aos seus serviços de administração de cartões, a CSU presta serviços especializados relacionados a call centers, serviços de suporte para análise e aprovação de crédito e cobrança, desenvolvimento e gestão de programas de fidelização para diferentes clientes dos mais diversos setores. Estas atividades são desenvolvidas por meio de suas quatro Unidades de Negócios criadas estrategicamente para esse fim: (i) CardSystem (voltada para a administração full service de cartões); (ii) TeleSystem (serviços de call center); (iii) Credit&Risk (análise de crédito e cobrança); e (iv) MarketSystem (programas de fidelização).

Modelo de Processamento CSU



GLOSSÁRIO DE TERMOS DO SETOR

ABECS: Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviço

Administradora de Cartões: Empresa como a CSU, a qual realiza a administração operacional de Cartões em regime de terceirização, englobando todo o ciclo operacional dos Cartões, desde a autorização de operações, até o processamento dos Cartões, a administração de faturas, o suporte técnico e operacional, a cobrança, prevenção de fraudes, o controle operacional e contábil, o desenvolvimento e manutenção de sistemas e o atendimento a Portadores (*call center*)

CardSystem: Unidade de Negócios da CSU responsável pela administração de Cartões

Cartões: Diferentes meios eletrônicos de pagamento na modalidade de cartões de crédito, débito, cartões de *private label*, cartões híbridos e vouchers de pagamentos.

Cartão de crédito: Com bandeira (Visa, Mastercard ou American Express) e atrelado a uma linha de crédito.

Cartão *private label*: Utilizado por grandes marcas, principalmente no setor varejista.

Cartão híbrido ou *co-branded*: Une a funcionalidade do cartão de crédito com o cartão *private label*. Destinado ao atendimento de nichos de mercado, em que se busca agregar valor adicional diferenciado para o usuário por meio de esforços conjuntos do banco emissor e da organização parceira que tem sua marca impressa no cartão junto com a marca do banco emissor.

Principal Mercado da CardSystem: Mercado de administração de cartões de crédito em regime de terceirização, excluídos, portanto, os cartões de crédito administrados internamente pelos Emissores de Cartão e os cartões de crédito administrados por Administradoras de Cartão que sejam pertencentes ao mesmo grupo econômico do respectivo Emissor de Cartão.

Credit&Risk: Unidade de Negócios da CSU responsável pelos serviços de análise e aprovação de crédito e cobrança de valores

MarketSystem: Unidade de Negócios da CSU responsável pela desenvolvimento e gestão operacional de programas de marketing de relacionamento e fidelização.

TeleSystem: Unidade de Negócios da CSU responsável pelos serviços de gestão e operacionalização de *call centers*.

EBITDA Ajustado: Exceto quando mencionado de forma diferente, demonstra o lucro antes das receitas e despesas financeiras líquidas, do imposto de renda e da contribuição social, das depreciações e amortizações, das despesas com arrendamento mercantis (*leasing*) e despesas extraordinárias advindas da abertura de capital.

ANEXOS

Custo por Componentes Consolidado - R\$ mil								
	1T07	%RL	1T06*	%RL	Var. %	4T06	%RL	Var. %
Recursos Humanos	34.920	47,9	34.779	41,5	0,4%	35.263	46,8	-1,0%
Leasing	8.602	11,8	7.294	8,7	17,9%	8.260	11,0	4,1%
Expedição	5.992	8,2	4.719	5,6	27,0%	5.586	7,4	7,3%
Comunicação	3.716	5,1	5.149	6,1	-27,8%	4.566	6,1	-18,6%
Prédios	4.235	5,8	4.025	4,8	5,2%	4.494	6,0	-5,8%
Depreciação/Amortização	3.768	5,2	4.745	5,7	-20,6%	3.384	4,5	11,3%
Outros	8.455	11,6	9.597	11,4	-11,9%	8.767	11,6	-3,6%
Total Custo dos Serviços	69.688	95,5	70.309	83,8	-0,9%	70.319	93,3	-0,9%

* Inclui custos relacionados a receita não recorrente no 1T06 (R\$ 1,9 milhão de amortização).

Balço Patrimonial - R\$ mil

Ativo	31/03/07	31/03/06
Circulante		
Caixa e bancos	1.950	1.891
Aplicações Financeiras	7.828	-
Contas a Receber de clientes	47.639	42.124
Estoques	1.366	1.109
Adiantamento a Fornecedores	308	54
Impostos e contribuições a compensar	16.924	5.525
Despesas antecipadas	652	310
Outros Créditos	295	532
	76.961	51.545
Realizável a longo prazo		
Contas a Receber de clientes	3.635	3.635
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(507)	(507)
Imposto de Renda e Contr. Social Diferidos	12.894	3.992
Depósitos Judiciais	14.467	7.717
Outros Créditos	603	642
	31.092	15.479
Permanente		
Investimentos	184	184
Imobilizado	58.897	53.827
Diferido	44.727	36.027
	103.808	90.038
Total do ativo	211.861	157.062
Passivo e patrimônio líquido	31/03/07	31/03/06
Circulante		
Fornecedores	10.676	7.882
Empréstimos e Financiamentos	12.524	36.914
Salários e Encargos Sociais	19.501	17.615
Obrigações Fiscais e Sociais	4.077	2.240
Participação dos administradores	-	1.597
Outras Obrigações	162	263
	46.940	66.511
Exigível a longo prazo		
Provisão para contingências	18.608	19.780
Empréstimos e Financiamentos	21.334	32.532
Tributos parcelados	10.288	-
	50.230	52.312
Patrimônio líquido		
Capital Social	129.232	28.943
Reserva de Capital	145	89
Prejuízos Acumulados	(14.686)	9.207
	114.691	38.239
Total do passivo e patrimônio líquido	211.861	157.062

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO (R\$ MIL)	1T07	1T06*	Var. %	4T06	Var. %
Receitas de prestação de serviços					
Receitas de serviços	78.440	89.951	-12,8%	81.442	-3,7%
Deduções da receita bruta	(5.470)	(6.074)	-9,9%	(6.060)	-9,7%
Receita líquida de prestação de serviços	72.969	83.877	-13,0%	75.382	-3,2%
Custo de bens e serviços prestados	(69.688)	(70.309)	-0,9%	(70.319)	-0,9%
Lucro bruto	3.282	13.568	-75,8%	5.063	-35,2%
Receitas (despesas) operacionais					
Gerais e administrativas	(10.520)	(8.130)	29,4%	(11.645)	-9,7%
Receitas financeiras	1.408	261	439,6%	1.532	-8,1%
Despesas financeiras	(3.413)	(4.936)	-30,9%	(2.691)	26,8%
Outras receitas (despesas) operacionais	(508)	487	n.a.	(879)	-42,2%
Amortização do diferido	(933)	(818)	14,1%	(921)	1,3%
Despesas extraordinárias	-	-	n.a.	(1.881)	n.a.
	(13.965)	(13.136)	6,3%	(16.485)	-15,3%
Lucro (prejuízo) operacional	(10.683)	432	n.a.	(11.422)	-6,5%
Resultado não operacional					
Receitas	16	-	n.a.	109	-85,0%
Lucro (prejuízo) antes da CS, IR e participação de adm.	(10.667)	432	n.a.	(11.313)	-5,7%
Imposto de renda e contribuição social	3.326	(573)	n.a.	2.688	23,7%
Lucro (prejuízo) antes da participação de adm.	(7.341)	(141)	n.a.	(8.625)	-14,9%
Participação de administradores	-	(299)	n.a.	121	n.a.
Lucro (prejuízo) líquido do exercício	(7.341)	(440)	n.a.	(8.504)	-13,7%

* Inclui receita não recorrente de R\$ 11,7 milhões no 1T06.

Excluindo tal impacto, a receita bruta da CSU no período seria de R\$ 78,2 milhões (estável em relação ao 1T07).

DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA (R\$ MIL)

	<u>31/03/07</u>	<u>31/03/06</u>
Fluxo de caixa das atividades operacionais		
Lucro líquido (prejuízo) do exercício	(7.341)	(440)
Ajustes para reconciliar o resultado com recursos aplicados nas atividades operacionais		
Depreciação e amortização	5.001	5.877
Ganho na venda de ativo imobilizado	(16)	-
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(3.326)	(827)
Provisão para contingências	837	1.857
Encargos provisionados e não pagos	753	2.008
Variações monetárias	470	337
Variações em		
Contas a receber	1.493	(7.515)
Impostos e contribuições a compensar	(2.278)	(459)
Depósitos judiciais	(1.463)	(682)
Demais ativos	1.144	1.531
Fornecedores	(1.762)	(2.669)
Outras obrigações	(77)	819
Tributos parcelados	<u>250</u>	<u>-</u>
Recursos provenientes das (aplicados nas) atividades operacionais	<u>(6.315)</u>	<u>(163)</u>
Fluxo de caixa das atividades de investimentos		
Valor da alienação de imobilizado	16	-
Aquisições de ativo imobilizado	(5.550)	(4.156)
Adições ao ativo diferido	(3.070)	(1.114)
Ágio sobre investimento decorrente da incorporação Rail Sul	-	(12.395)
Redução do capital decorrente da incorporação Rail Sul	-	(8.862)
Recursos aplicados nas atividades de investimentos	<u>(8.604)</u>	<u>(26.527)</u>
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos		
Dividendos e juros sobre o capital próprio pagos	-	(16.077)
Dividendos cancelados	-	(1.147)
Captação de empréstimos e financiamentos	12.420	66.503
Amortização de empréstimos e financiamentos	<u>(24.965)</u>	<u>(41.190)</u>
Recursos provenientes das atividades de financiamentos	<u>(12.545)</u>	<u>8.089</u>
Aumento em caixa e equivalentes de caixa	(27.464)	(18.601)
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	<u>37.241</u>	<u>20.492</u>
Caixa e equivalentes de caixa no final do exercício	<u>9.777</u>	<u>1.891</u>
Informações suplementares		
Encargos pagos	1.098	508