

CSU Anuncia Receita Líquida de R\$84 milhões no 2T06 No Semestre EBITDA (ex-IPO) Cresce 42%

São Paulo, 14 de agosto de 2006 – CSU CardSystem S.A. (BOVESPA: CARD3 e PORTAL: CSURY) anuncia hoje seus resultados do segundo trimestre de 2006 (2T06). 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 segundo trimestre de 2005 (2T05).

DESTAQUES OPERACIONAIS E FINANCEIROS

Contato RI

Ricardo Ribeiro Leite
Diretor de Relações com Investidores
investidorescsu@csu.com.br
Tel.: (5511) 3030-3825
Fax: (5511) 3031-9485

Natasha Namie Nakagawa
Gerente de Relações com Investidores
natasha.nakagawa@csu.com.br
Tel.: (5511) 2106-3925
Fax: (5511) 3097-9268

www.csu.com.br/ri

- ⌘ Continuidade do crescimento da nossa receita operacional bruta, com aumento de 8,5% no 2T06 comparativamente ao 2T05;
- ⌘ Crescimento da receita da Unidade CardSystem de 8,1% no 2T06 em relação ao 2T05 e de 25,6% no 1S06 em relação ao 1S05;
- ⌘ Desenvolvimento do Projeto Caixa Econômica Federal, na etapa final de customização, com implementação programada para o início de out/06, com a migração total de sua base de cartões;
- ⌘ O esforço de recomposição de rentabilidade em curso na Unidade TeleSystem já propiciou resultados significativos com evolução de margem bruta na Unidade do 1T06 para o 2T06 de -11,1% para 2,8%;
- ⌘ O EBITDA Ajustado do 2T06 foi de R\$13,8 milhões, atingindo no 1S06 o total de R\$32,1 milhões com crescimento de 42,4% em relação a 2005.

- ☪ Durante o trimestre foi encerrada a oferta inicial de ações (IPO), com a emissão global de 18.942.921 ações ordinárias ao preço de R\$18,00 por ação e de US\$25,55 por ADS, perfazendo um total de R\$341,0 milhões. Deste total, R\$100,3 milhões correspondem à oferta primária e R\$240,7 milhões à emissão secundária.
- ☪ Durante o trimestre foram efetuadas as contratações do Sr. Marcelo França, CEO das Unidades de negócios TeleSystem e Credit & Risk, e do Sr. Felipe Zogbi como Superintendente responsável pela área de Recursos Humanos da CSU.

PRINCIPAIS INDICADORES

	2T05	2T06	Var. %	1S05	1S06	Var. (%)
Receita Líquida (R\$ milhões)	77,6	83,7	7,9%	141,4	167,6	18,5%
Lucro Bruto (R\$ milhões)	14,3	11,7	-18,2%	23,2	25,3	9,1%
Margem Bruta (%)	18,5%	14,0%	-4,5pp	16,4%	15,1%	-1,3pp
Lucro Operacional (R\$ milhões)	6,2	(6,8)	-209,7%	7	(4,4)	-162,9%
EBITDA (R\$ milhões)	14,1	13,8**	-2,0%	22,6	32,1**	42,4%
Lucro Líquido (R\$mil)	3.678	251**	-93,2%	4.048	1137**	-71,9%
Receita Bruta (R\$ milhões)	83,1	90,2	8,5%	150,9	180,1	19,4%
CardSystem	26,6	28,8	8,3%	51,6	64,8	25,6%
TeleSystem	43	42,5	-1,2%	78,2	78,4	0,3%
Credit & Risk	13,5	10,2	-24,4%	21,1	20,5	-2,8%
MarketSystem	-	8,7	-	-	16,4	-

* Para fins de nosso EBITDA, as despesas de arrendamento mercantil são tratadas como se fossem despesas financeiras (arrendamento mercantil financeiro).

** Estornando-se as despesas com o IPO e deduções de Imposto de Renda e Contribuição Social.

AMBIENTE OPERACIONAL**CardSystem:**

- ⌘ A base de cartões cadastrados da CSU apresentou crescimento em 2006 de 10,7% (9,2 milhões no 1S05 versus 10,1 milhões no 1S06), com tendência de ampliação do crescimento no 2S06;
- ⌘ Projeto CAIXA (Caixa Econômica Federal) está na etapa final de desenvolvimento para migração da totalidade da base de cartões para administração pela CSU a partir de out/06. O Projeto Caixa foi prorrogado no seu prazo total de 36 para 40 meses. Esta alteração já contratada entre a CSU e a Caixa deve-se à ampliação da 1ª fase do contrato (“Instalação”) em cerca de 120 dias, em função de prazo adicional necessário para a adequada customização da plataforma operacional. A 2ª fase do contrato (“Prestação de Serviços”) permanece com o mesmo período previsto anteriormente de 24 meses, tendo seu início a partir da migração da base de cartões no início de outubro/06;
- ⌘ Implantação no início de jul/06 do Cartão múltiplo Nossa Caixa. Este novo produto é elemento importante para ampliação da base de cartões do cliente;
- ⌘ Losango: finalização durante o trimestre do desenvolvimento necessário para a implantação do cartão Visa, com migração já efetuada de aproximadamente 140 mil cartões. A Losango, empresa do grupo HSBC, anunciou ao mercado em julho/06 a estratégia de foco no produto voltado para as classes C e D. O objetivo da Losango é somar 2 milhões de cartões até o final de 2007;
- ⌘ Barrisul: efetuada renovação do contrato de administração de seus cartões por um ano.

MarketSystem:

- ⌘ Continuidade de ampliação do programa de relacionamento da Telemar, com implantação da segunda fase do projeto na região de Minas Gerais, após a fase inicial no Rio de Janeiro e Espírito Santo.

TeleSystem e Credit&Risk

- ☉ Projeto de ampliação de rentabilidade na TeleSystem em andamento, com resultados favoráveis já conquistados no período. O Lucro Bruto da Unidade evoluiu de (R\$3,8) milhões no 1T06 para R\$1,1 milhão no 2T06, e o EBITDA evoluiu de (R\$944) mil para R\$2,3 milhões. Durante o trimestre, o EBITDA apresentou a seguinte evolução mensal:

	R\$ mil	% EBITDARL
Abr	207	1,6
Mai	718	5,4
Jun	1.336	9,6

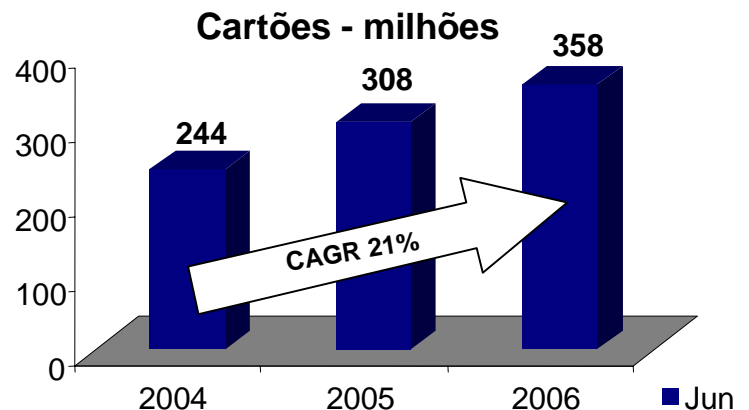
- ☉ Clientes TeleSystem:
- início do atendimento aos clientes da TIM Sul em abril e ampliação do atendimento receptivo no Rio de Janeiro de clientes da TIM Brasil;
 - implantação do *back-office* nacional da NET e de todo seu canal ativo de vendas, englobando outros prestadores de serviços de *call center* da NET;
- ☉ Foi iniciado na Unidade Credit&Risk durante o 2T06, processo de ampliação de margens de rentabilidade, tal como executado na Unidade TeleSystem no 1T06. Tal processo, envolvendo alterações nas condições de serviços prestados e descontinuidade de alguns contratos com margens insatisfatórias, impactaram expressivamente as receitas e margem bruta da Unidade no trimestre. Apesar da redução de receita e margem bruta no 2T06 versus 2T05, a Unidade apresentou estabilidade de receitas em relação ao 1T06 (R\$9,6 milhões e R\$9,8 milhões em 2T06 e 1T06, respectivamente) e melhora no lucro (prejuízo) bruto, apresentando R\$(0,8) milhão versus R\$(1,3) milhão no 2T06 e 1T06, respectivamente.

AMBIENTE DE NEGÓCIOS

O mercado brasileiro de cartões continua mostrando sinais de expansão. De acordo com estimativas da ABECS (Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços), até o final de 2006, o setor de meios de pagamentos eletrônicos deverá apresentar um crescimento de cerca de 22% em relação ao volume de transações financeiras realizadas no ano passado. O ritmo de evolução é bastante satisfatório e o segmento ainda tem fôlego para crescer na ordem de dois dígitos, pelo menos nos próximos cinco anos.

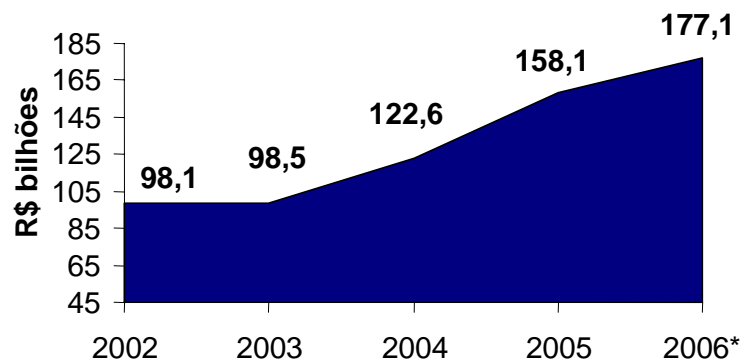
Entre a série de motivos que confirmam o potencial de desenvolvimento do ramo, estão a baixa penetração do plástico nas classes C, D e E e o pequeno índice de ativação dos cartões de débito. Duas iniciativas recentes confirmam esta tendência: o lançamento do cartão Losango Visa, cuja renda mínima necessária é um salário mínimo, e o cartão de crédito Light do Santander Banespa, cujo foco é o público que tem como preocupação os juros cobrados e o baixo limite de crédito nos cartões. A estabilidade monetária, advinda com o Plano Real e ainda com reflexos nos dias de hoje, também contribuirá para que os resultados permaneçam positivos. Atualmente, os brasileiros se sentem mais seguros para planejar despesas e parcelar as compras. A praticidade desse sistema é uma das maiores vantagens reconhecidas pelos usuários de cartões.

Um dos elementos importantes para o crescimento da base de cartões é a continuidade da substituição do uso do dinheiro e cheque para meios de pagamento eletrônicos, que se fundamenta nos seguintes fatores:



Fonte: ABECS – engloba cartões de crédito, débito e de loja, uso doméstico e regional

Operações de Financiamento Pessoal



Saldos em Dezembro, exceto 2006 (junho)

- 1) redução de custos transacionais através do pagamento via cartão;
- 2) promoção da bancarização; e
- 3) promoção do crescimento econômico via consumo.

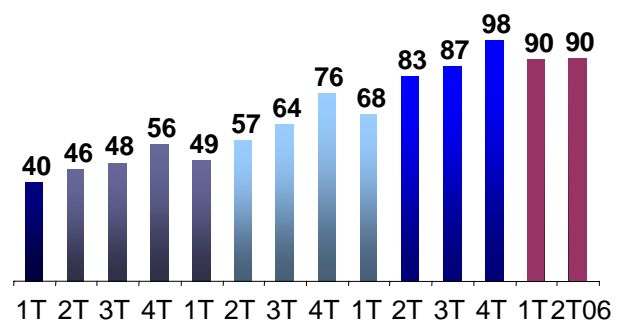
O crédito ao consumidor também tem sido um grande motor do crescimento no número de cartões no mercado. O montante de empréstimos concedidos à pessoa física por bancos e financeiras cresceu de R\$158,1 bilhões para R\$177,7 bilhões – um salto de 12% nos seis primeiros meses de 2006.

DESEMPENHO FINANCEIRO

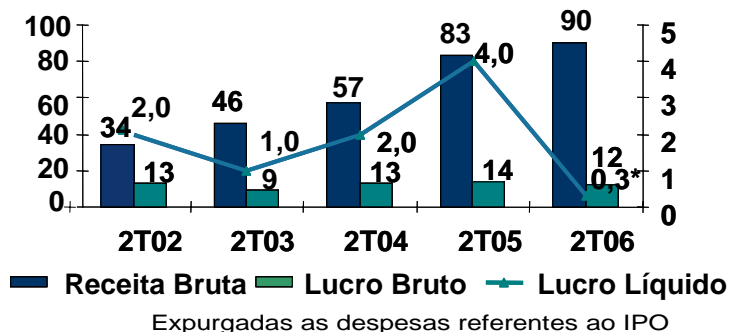
O segundo trimestre apresentou incremento de receita bruta de 8,5%, quando comparado com o mesmo trimestre do ano anterior. No acumulado dos primeiros seis meses de 2006, a receita bruta apresentou expansão de 19,4% se comparada ao mesmo período de 2005.

O lucro bruto do semestre também evoluiu favoravelmente, apresentando resultado 8,9% superior ao do 1S05. Na análise do trimestre, o lucro bruto registrou uma redução de 18,2%, principalmente em função do processo em andamento de reestruturação de negócios nas Unidades TeleSystem e Credit&Risk.

Receita Bruta (R\$ milhões)



R\$ milhões



Outro fator expressivo é o processo de desenvolvimento do Projeto Caixa que apresenta volume significativo de custos indiretos não diferidos, mas reconhecidos no trimestre.

O resultado líquido do 2T06 foi negativo em R\$4,6 milhões, devido, em grande parte, às despesas extraordinárias advindas da abertura de capital da empresa, que somaram R\$7,9 milhões, sendo R\$7,4 milhões contabilizados neste trimestre e cerca de R\$500 mil no terceiro trimestre. Descontadas as despesas com o IPO, de R\$ 7,4 milhões atingimos um lucro líquido de R\$251 mil.

Composição da Receita

Nossa receita operacional bruta, destacada por Unidade de negócios, apresentou a seguinte composição no 2T06 e nos primeiros seis meses de 2006:

R\$ mil	2T05	%	2T06	%	Var. %	1S05	%	1S06	%	Var. %
CardSystem	26.611	32,0%	28.770	31,9%	8,1%	51.589	34,2%	64.801	36,0%	25,6%
TeleSystem	43.023	51,7%	42.543	47,2%	-1,1%	78.214	51,8%	78.426	43,5%	0,3%
Credit & Risk	13.509	16,2%	10.173	11,3%	-24,7%	21.055	14,0%	20.542	11,4%	-2,4%
MarketSystem	0	0,0%	8.698	9,6%		0	0,0%	16.366	9,1%	
Total	83.143	100,0%	90.184	100,0%	8,5%	150.858	100,0%	180.135	100,0%	19,4%

Nossa Unidade de negócios CardSystem teve incremento de receita de 8,1% no trimestre. A Unidade de meios de pagamento representou 31,9% da receita total, contra 32,0% do mesmo trimestre do ano anterior. No ano, a participação de CardSystem na composição da receita alcançou 36,0%. O crescimento de receita no semestre foi de 25,6%, alcançando R\$64,8 milhões. Este desempenho foi obtido com o crescimento da base de cartões cadastrados, cuja média no semestre foi de 10,1 milhões de cartões, contra 9,2 milhões no 1S05, e com as receitas iniciadas do projeto Caixa em função da implantação da infraestrutura operacional.

A Unidade de negócios TeleSystem manteve a receita praticamente no mesmo nível apresentado no 2T05, com redução de 1,1% e manutenção de foco de negócios na continuidade de ampliação de margens de lucratividade e retomada de crescimento nos próximos trimestres.

A nossa Unidade de negócios Credit&Risk, responsável pelos serviços de análise e aprovação de crédito e cobrança de valores, apresentou receita no mesmo patamar que o 1T06. Porém, se comparada com o 2T05, houve um recuo de 24,7%, atingindo R\$10,2 milhões. Esta redução decorre dos ajustes que estão sendo feitos nesta Unidade com vistas à recuperação de margens.

A Unidade responsável pelo desenvolvimento e gestão operacional de programas de marketing, MarketSystem, já representa 9,1% da receita total da companhia, considerando-se a análise dos seis primeiros meses de 2006. A MarketSystem totaliza 3,3 milhões de contas geridas na média do 1S06.

Em termos de participação na receita bruta da Companhia, a CardSystem e MarketSystem, nossas Unidades de negócio com maior rentabilidade, representaram 45,1% no faturamento do 1S06, contra 34,2% no mesmo período do ano anterior.

CUSTOS DOS SERVIÇOS PRESTADOS

No segundo trimestre de 2006 e nos seis primeiros meses do ano, os custos dos serviços prestados em relação a cada uma de nossas Unidades de negócios apresentou a seguinte composição:

R\$ mil	2T05	2T06	Var. %	1S05	1S06	Var. %
Unidade de Negócios						
CardSystem	14.665	16.678	13,7%	31.237	32.853	5,2%
TeleSystem	36.052	38.784	7,6%	66.707	76.287	14,4%
Credit&Risk	12.504	10.423	-16,6%	20.194	21.489	6,4%
MarketSystem	-	6.106		-	11.671	
Total	63.219	71.991	13,9%	118.138	142.300	20,5%

Em relação aos principais componentes do custo dos serviços, tivemos a seguinte evolução:

R\$ mil	2T05	% RL	2T06	% RL	Var. %	1S05	% RL	1S06	% RL	Var. %
Mão-de-Obra	35.535	45,8%	36.393	43,5%	2,4%	65.215	46,1%	71.172	42,5%	9,1%
Leasing	4.278	5,5%	7.654	9,1%	78,9%	8.090	5,7%	14.948	8,9%	84,8%
Expedição	4.334	5,6%	5.003	6,0%	15,4%	10.460	7,4%	9.723	5,8%	-7,0%
Comunicação	4.592	5,9%	3.917	4,7%	-14,7%	7.252	5,1%	9.066	5,4%	25,0%
Prédios	2.950	3,8%	3.914	4,7%	32,7%	5.627	4,0%	7.939	4,7%	41,1%
Depreciação/Amortização	2.274	2,9%	3.107	3,7%	36,6%	4.487	3,2%	7.852	4,7%	75,0%
Outros	9.257	11,9%	12.003	14,3%	29,7%	17.008	12,0%	21.599	12,9%	27,0%
Total Custo	63.219	81,5%	71.991	86,0%	13,9%	118.139	83,6%	142.300	84,9%	20,5%

O custo dos serviços prestados no 2T06 cresceu 13,9% em relação ao 2T05, como resultado dos ajustes nos negócios realizados na TeleSystem e Credit&Risk. Vale destacar que, comparadas ao 1T06, as margens destas duas Unidades já mostraram evolução significativa. A evolução de custos de 13,7% na Unidade CardSystem no 2T06 contribuiu para um aumento de apenas 5,2% no 1S06, com conseqüente ampliação de margem bruta desta Unidade no período. A margem bruta da CardSystem teria sido mais ampla, inclusive, não fosse o reconhecimento parcial dos custos do desenvolvimento do Projeto Caixa.

O custo de arrendamento mercantil (leasing) teve significativo aumento no 2T06 e no 1S06, quando comparado com os valores de 2005. Isso se deve à expansão de atividades de TeleSystem e Credit&Risk

durante 2005 e investimentos da CardSystem no Projeto Caixa. Com a implementação do Projeto Caixa e utilização total da capacidade instalada das Unidades TeleSystem e Credit&Risk no 2S06, os custos de leasing deverão apresentar redução em relação à receita líquida. As despesas de leasing, comparadas com o 1T06, cresceram 4,9%.

A participação dos principais componentes de custos por unidade de negócios pode ser observada no quadro abaixo, referente ao 1S06:

1S06	Card	Tele	C&R	Market
Mão-de-Obra	29%	63%	55%	14%
Expedição	26%	0%	5%	0%
Comunicação	6%	6%	13%	2%
Serviços Contratados	2%	5%	3%	8%
Leasing	8%	13%	9%	1%
Depreciação/Amortização	16%	2%	4%	1%
Prédios	4%	7%	6%	2%
Outras Despesas	5%	2%	1%	12%
Custos dos Prêmios Entregues	0%	0%	0%	60%
Outras	5%	2%	3%	1%
Total Custo	100%	100%	100%	100%

LUCRO BRUTO

No acumulado dos seis primeiros meses, o lucro bruto alcançou R\$25,3 milhões, resultado 9,1% acima do mesmo período de 2005. A margem bruta do 1S06 ficou em 15,1%, contra 16,4% no 1S05.

Nosso lucro bruto do 2T06 foi de R\$11,7 milhões, versus R\$14,3 milhões no 2T05. Esta diminuição de 18,2% aconteceu, principalmente, em função da reestruturação em andamento da base de serviços prestados pelas Unidades TeleSystem e Credit&Risk, e ainda, pela etapa de desenvolvimento do Projeto Caixa.

Estas alterações geraram custos mais elevados, devido à implantação de novos serviços, cujo maior impacto ocorreu no 1T06. No 2T06, as margens em ambas as Unidades encontram-se em níveis superiores ao do 1T06.

A margem bruta do 2T06 ficou em 14,0%, comparada com 18,5% no 2T05, uma queda de 4,5 p.p. Por Unidade de negócios, a nossa margem bruta apresentou a seguinte evolução:

Lucro Bruto - R\$ mil	2T05	% RL	2T06	% RL	Var. %	1S05	% RL	1S06	% RL	Var. %
Unidade de Negócios										
CardSystem	9.903	40,3%	9.248	35,7%	-6,6%	16.931	35,1%	26.099	44,3%	54,1%
TeleSystem	4.241	10,5%	1.103	2,8%	-74,0%	6.698	9,1%	(2.654)	-3,6%	-139,6%
Credit&Risk	193	1,5%	(852)	-8,9%	-541,5%	(403)	-2,0%	(2.160)	-11,2%	-436,0%
MarketSystem	-	0,0%	2.234	26,8%	-	-	-	4.017	25,6%	-
Total	14.338	18,5%	11.734	14,0%	-18,2%	23.227	16,4%	25.302	15,1%	8,9%

LUCRO OPERACIONAL

As despesas operacionais no 2T06 totalizaram R\$18,6 milhões, contra R\$8,1 milhões no 2T05, fortemente influenciadas por despesas extraordinárias advindas da oferta pública de ações no valor de R\$7,4 milhões. O 2T06, comparativamente ao 2T05, também sofreu o impacto da amortização de ativo diferido, referente, principalmente, à aquisição da Unidade MarketSystem no final de 2005.

Houve no 2T06 o reconhecimento de cerca de R\$0,9 milhões de despesas não-recorrentes, tais como investimentos em softwares ERP gerencial, advogados, consultorias, etc.

A CSU atingiu uma despesa financeira líquida de R\$636 mil no 2T06, contra resultado de R\$1,1 milhão no 2T05. Os recursos obtidos com o IPO estão alocados em aplicações financeiras de curto prazo. Do total levantado na oferta, cerca de R\$5 milhões foram utilizados na amortização de dívidas.

Os fatores relacionados acima, combinados com um menor lucro bruto apresentado no trimestre, resultaram em um prejuízo operacional de R\$6,8 milhões. No acumulado do primeiro semestre, no entanto, o prejuízo operacional totalizou R\$4,4 milhões. Excluídas as despesas extraordinárias, o lucro operacional do semestre seria de R\$3,0 milhões, com o 2T06 apresentando resultado positivo de R\$566 mil.

LUCRO LÍQUIDO

O lucro líquido ajustado do 1S06 ficou 71,9% abaixo do mesmo período do ano passado, atingindo a marca de R\$1,1 milhão contra R\$4,0 milhões, respectivamente. O impacto das despesas da Oferta Pública de Ações de R\$7,4 milhões reduziu o resultado para um prejuízo líquido de R\$3,8 milhões no 1S06.

EBITDA

O EBITDA Ajustado, que atingiu R\$32,1 milhões, teve um aumento de 42,4% no 1S06 em relação ao mesmo período de 2005. Ajustamos o EBITDA excluindo extraordinários com a Oferta Pública de Ações da Companhia, na ordem de R\$7,4 milhões.

A margem do EBITDA Ajustado no 1S06 foi 19,2% da receita líquida, contra 16,0% no 1S05.

No trimestre, a margem EBITDA apresentou redução de 18,2% para 16,5% (2T06 versus 2T05), principalmente devido ao reduzido desempenho apresentado pelas Unidades TeleSystem e Credit&Risk.

A participação de cada Unidade de Negócios na formação do EBITDA dos primeiros seis meses de 2006 e 2005 está descrita no quadro a seguir:

EBITDA por Unidade - R\$ mil	1S05	1S06	% RL
CardSystem	16.305	29.272	78,4%
TeleSystem	7.093	1.319	-81,4%
Credit&Risk	(829)	(1.188)	43,3%
MarketSystem	-	2.746	-
EBITDA (s/IPO)	22.569	32.149	42,4%

A evolução do EBITDA no 2T06 e 1S06 se apresenta conforme abaixo:

R\$ mil	2T05	2T06	Var. (%)	1S05	1S06	Var. (%)
Lucro Líquido do Exercício	3.678	(4.638)	-226,1%	4.049	(3.753)	-192,7%
(+/-) Despesas Financeiras Líquidas	1.107	636	-42,6%	2.334	3.303	41,5%
(+) Depreciação e Amortização	2.422	4.311	78,0%	4.882	10.189	108,7%
(+/-) Imposto de Renda e Contribuição ξ	2.266	(2.062)	-191,0%	2.543	(806)	-131,7%
(+) Leasing	4.622	8.163	76,6%	8.762	15.808	80,4%
EBITDA	14.095	6.410	-54,5%	22.569	24.741	9,6%
% da Receita Líquida	18,2%	7,7%	-57,9%	16,0%	14,8%	-7,5%
(-) Despesas IPO	-	7.408		-	7.408	
EBITDA ex-Despesas IPO	14.095	13.819	-2,0%	22.569	32.149	42,4%
% da Receita Líquida	18,2%	16,5%	-9,2%	16,0%	19,2%	20,1%

ENDIVIDAMENTO

A Companhia apresenta posição líquida de caixa de R\$23,2 milhões. A maior parte dos recursos da Oferta de Ações está em aplicações financeiras. Cerca de R\$5,1 milhões do endividamento foi amortizada no trimestre. No terceiro trimestre, serão amortizados adicionalmente R\$34,0 milhões. O saldo remanescente em caixa ficará disponível para que a Companhia estude oportunidades de futuras aquisições no mercado.

Discriminação - R\$ mil	1T06	2T06
Dívida de Curto Prazo	34.906	31.764
Dívida de Longo Prazo	32.532	30.604
Dívida Bruta	67.438	62.368
Disponibilidades	1.891	85.569
Disponibilidades (Dívida) Líquida	(65.547)	23.201

CAPEX

O CAPEX utilizado no 1S06 foi de R\$12,4 milhões, dos quais R\$ 3,8 milhões foram alocados especialmente dentro do projeto CAIXA. Outros R\$7,8 milhões foram investidos na implantação e desenvolvimento de sistemas referentes à Unidade CardSystem e R\$ 0,8 milhões referentes a outros investimentos.

ADMINISTRAÇÃO E RECURSOS HUMANOS

Em Reunião do Conselho de Administração, realizada em 05/06/2006, o Sr. Marcelo Antonio Faria França foi eleito CEO das Unidades de negócios *Credit&Risk* e *TeleSystem*, especializadas em crédito e cobrança, e na gestão e operacionalização de *call centers*, respectivamente. Marcelo França é graduado em engenharia civil pela USP, e tem MBA Internacional pela FIA/USP e Universidade de Vanderbilt, EUA. Com passagens pela Blockbuster Brasil, Domino's Pizza Brasil e FCB – Food Concept Brasil, França foi presidente para América Latina e Espanha da TeleTech entre 2000 e 2005.

Foi também efetivada a indicação do Sr. Patrice Etlin, membro do Conselho de Administração, como conselheiro responsável pelo Comitê de Auditoria da Companhia.

O Sr. Felipe Zogbi foi contratado como Superintendente de Recursos Humanos da CSU, reportando-se à Diretoria Executiva Financeira Administrativa. Felipe é formado em Administração de Empresas e atuou como Diretor de Recursos Humanos da Ambev na República Dominicana e no Brasil. Estas contratações fazem parte de um amplo programa de reestruturação organizacional para suportar a nova fase de crescimento da empresa.

MERCADO DE CAPITAIS

Recompra de Ações

Em reunião do Conselho de Administração, em 09/06/2006, foi autorizado o programa de recompra de ações, que consiste na aquisição de ações de emissão da própria Companhia, sem redução do capital e para manutenção em tesouraria e posterior alienação ou cancelamento.

Poderão ser adquiridas até 1.000.000 ações ordinárias, que correspondem a um total de 5,2% das ações em circulação. O prazo para aquisição é de um ano.

Até esta data, a Companhia não adquiriu ações de sua própria emissão.

PRÊMIOS

Reconhecimento no Mercado

Durante o 2T06, a CSU foi premiada por entidades ligadas ao seu setor de atuação.

Prêmio TOP de Marketing 2006 organizado pela ADVB. Em sua 36ª. edição, a premiação é uma das mais concorridas do mercado e tem como objetivo contemplar às organizações que primam pela melhor sustentação de seu produto, serviço ou marca, por meio de estratégias inovadoras e consistentes. Participaram empresas privadas ou estatais de todo o Brasil, de qualquer segmento do mercado e com projetos ocorridos nos dois últimos anos, com dados e resultados comprovados. Durante o julgamento também foram levadas em consideração a formatação, apresentação e conteúdo dos casos.

XII Prêmio ABEMD (Associação Brasileira de Marketing Direto) e Prêmio Correios de Marketing Direto 2006. Case: "Ações de Relacionamento Santander Banespa - Programa SuperBonus" Premiação mais importante do segmento de marketing direto. As agências de marketing direto (CSU MarketSystem) ou o anunciante usuário de marketing direto (Banco Santander), inscreveram um case, com resultados comprovados de investimento e retorno. A CSU recomendou a realização de ações de relacionamento aos participantes do Programa Superbônus ao longo de 2005, e mediu o retorno destas ações, obtendo um incremento no faturamento da ordem de 12%, que suplantou o investimento com malas-diretas e prêmios.

RESPONSABILIDADE SOCIAL

O Instituto CSU realizou um projeto piloto em junho deste ano envolvendo palestras com temas variados voltados para os alunos de microinformática. O Instituto, que existe há três anos, oferece cursos de Word e Excel gratuitamente para pessoas a partir de 16 anos e que estejam desempregadas. Fazem parte de sua programação: orientação sobre Ética e cidadania, comportamento em uma entrevista de emprego ou dinâmica de grupo, preparação de currículo, informações sobre cursos profissionalizantes gratuitos, além de palestras de motivação. Cada módulo é concluído em 10 dias úteis, com aulas diárias de 2 horas. Ao final dos cursos os alunos ganham um certificado de conclusão e recebem orientações de como encaminhar seus currículos para as empresas.



Divulgação de Resultados 2T06

TELECONFERÊNCIA E WEBCASTS

Português

16 de agosto de 2006
10h00 (horário de Brasília)
9h00 (horário de Nova York)
Tel.: +55 (11) 4688-6301
Código: CSU
Replay: +55 (11) 4688-6225
Código: 761

Inglês

16 de agosto de 2006
12h00 (horário de Brasília)
11h00 (horário de Nova York)
Tel.: +1 (973) 935-8893
Replay: +1 (973) 341-3080
Código: 7706367

Os participantes devem se conectar aproximadamente 10 minutos antes do início das teleconferências.

Slides e Webcast: *Os slides da apresentação estarão disponíveis para visualização e download na sessão de Relações com Investidores em nosso website www.csu.com.br/ri. O áudio das teleconferências será transmitido ao vivo pela Internet, no mesmo site, onde ficará disponível após o evento.*

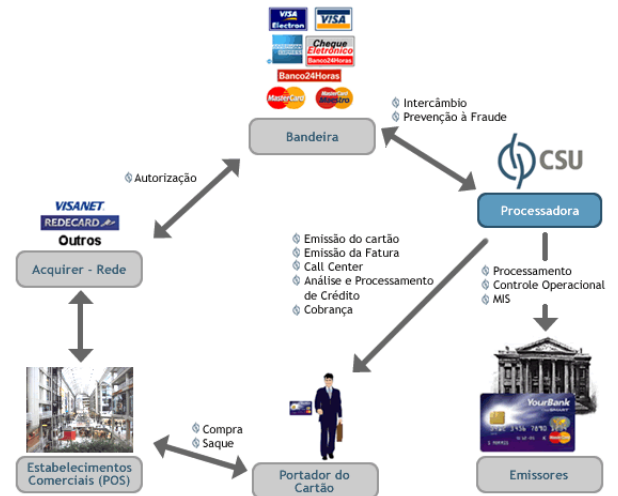
Replay: *O replay das conferências estará disponível de 16 a 24 de agosto de 2006. Para acessar o áudio da teleconferência na íntegra, favor ligar para os números indicados acima na seção de teleconferências.*

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 10,1 milhões de cartões, com administração contratada incluindo cartões de crédito, cartões *private label*, vouchers, 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, cartões de private label, cartões co-branded e vouchers de pagamentos, excluindo os cartões de débito

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. Estimamos que tal mercado englobe um total de 21,0 milhões de cartões de crédito, ou 31,0% do total de cartões de crédito existentes no Brasil

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

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO (R\$ Mil)

	30/6/2006	30/6/2005	31/3/2006
Receitas de Prestação de Serviços			
Receita de Serviços	90.184	83.143	89.951
Deduções da Receita Bruta	(6.459)	(5.586)	(6.074)
Receita Líquida de Prestação de Serviços	83.725	77.557	83.877
Custo de Bens e ou Serviços Vendidos	(71.991)	(63.219)	(70.309)
Lucro Bruto	11.734	14.338	13.568
Receitas (Despesas) Operacionais			
Com Vendas	-	-	-
Gerais e Administrativas	(9.725)	(7.106)	(8.130)
Receitas Financeiras	2.148	124	261
Despesas Financeiras	(2.784)	(1.231)	(2.928)
Outras Receitas Operacionais	114	83	487
Amortização do Diferido	(921)	-	(818)
Despesas Extraordinárias	(7.408)	-	-
Resultado da Equivalência Patrimonial	-	-	-
	(18.576)	(8.130)	(11.128)
Lucro (Prejuízo) Operacional	(6.842)	6.208	2.440
Resultado Não Operacional			
Receitas	53	52	-
Despesas	-	-	-
	53	52	0
Lucro antes da Contribuição Social e do Imposto de Renda	(6.789)	6.260	2.440
Imposto de Renda e Contribuição Social	1.313	(3.041)	(1.399)
IR Diferido	749	775	143
Lucro antes da Participação de Administradores	(4.727)	3.994	1.184
Participação de Administradores	89	(316)	(299)
Lucro Líquido do Exercício	(4.638)	3.678	885
Lucro Líquido por Lote de Mil Ações do Capital Social	(0,0955)	0,0428	0,0182

BALANÇO PATRIMONIAL (R\$ Mil)

Ativo	30/6/2006	30/6/2005	31/3/2006
Circulante			
Disponibilidades	11.784	5.023	1.891
Aplicações Financeiras	73.785	-	-
Contas a Receber de Clientes	47.031	37.472	42.124
Adiantamento a Fornecedores	8	220	54
Impostos a Recuperar	9.137	6.166	4.842
Estoques	1.237	678	1.109
Despesas Pagas Antecipadamente	339	2.506	310
Outros Créditos	805	972	532
	144.126	53.037	50.862
Realizável a Longo Prazo			
Contas a Receber de Clientes	3.635	4.134	3.634
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(507)	(499)	(507)
Imposto de Renda Diferido	4.740	3.631	3.992
Empréstimos a Empregados e Diretores	200	200	200
Contratos de Mútuo	-	1.300	-
Despesas Pagas Antecipadamente	347	94	389
Depósitos Judiciais	9.405	3.898	7.717
Outros Créditos	54	54	54
	17.874	12.812	15.479
Permanente			
Investimentos	184	184	184
Imobilizado	55.305	49.134	53.827
Diferido	37.322	-	36.027
	92.811	49.318	90.038
Total do Ativo	254.811	115.167	156.379

Passivo e Patrimônio Líquido	30/6/2006	30/6/2005	31/3/2006
Circulante			
Fornecedores	10.447	9.462	7.882
Empréstimos e Financiamentos	31.764	8.954	34.906
Salários e Encargos Sociais	20.349	17.893	17.615
Dividendos e Juros sobre o Capital Próprio (TJLP)	-	-	-
Obrigações Fiscais e Sociais	2.611	6.988	2.240
Participação dos Administradores	1.508	-	1.597
Outras Obrigações	173	3.627	263
	66.852	46.924	64.503
Exigível a Longo Prazo			
Provisão para Contingências	22.140	-	19.780
Financiamentos	30.604	-	32.532
Outras Obrigações	-	14.850	-
	52.744	14.850	52.312
Patrimônio Líquido			
Capital Social	129.232	37.805	28.943
Reservas de Capital	89	89	89
Reserva Legal	5.894	3.084	3.931
Resultado do Período	-	4.047	-
Lucro Acumulados	-	8.368	-
Reserva Retenção de Lucro	-	-	6.601
	135.215	53.393	39.564
Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	254.811	115.167	156.379

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA (R\$ Mil)

	30/6/2006	30/6/2005	31/3/2006
Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais			
Lucro Líquido (Prejuízo) do Trimestre	(3.753)	4.047	885
Ajustes para Reconciliar o Resultado com Recursos Provenientes das Atividades Operacionais			
Depreciação e Amortização	10.189	4.882	5.877
Perda (Ganho) na Venda de Ativo Imobilizado	2	121	-
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	(892)	(809)	(144)
Provisão para Contingências	4.788	641	2.429
Variações em			
Contas a Receber	(12.423)	(4.063)	(7.515)
Outros Ativos Circulantes e a Longo Prazo	(6.168)	1.219	156
Contas a Pagar Outros Passivos	3.642	3.992	(1.851)
Recursos Provenientes das Atividades Operacionais	(4.615)	10.030	(163)
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos			
Aquisições de Ativo Imobilizado e Ativo Diferido	(12.357)	(9.002)	(5.270)
Ágio sobre Investimento Decorrente da Incorporação Rail Sul	(12.395)	-	(12.395)
Redução de Capital Decorrente da Incorporação Rail Sul	(8.862)	-	(8.862)
Recursos Aplicados nas Atividades de Investimentos	(33.614)	(9.002)	(26.527)
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos			
Captação de Empréstimos e Financiamentos	20.241	8.417	25.313
Dividendos e Juros sobre o Capital Próprio Pagos	(16.077)	(5.107)	(16.077)
Dividendos Cancelados Decorrente da Incorporação Rail Sul	(1.147)	-	(1.147)
Aumento de Capital	100.289	-	-
Recursos Provenientes nas Atividades de Financiamentos	103.306	3.310	8.089
Aumento em Caixa e Equivalente Caixa	65.077	4.338	(18.601)
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Exercício	20.492	685	20.492
Caixa e Equivalentes de Caixa no Final do Exercício	85.569	5.023	1.891