

# DIVULGAÇÃO RESULTADOS 3º TRIMESTRE 2017



São Paulo, 09 de novembro de 2017 - A CSU (B3: CARD3), empresa líder no mercado brasileiro de prestação de serviços de alta tecnologia voltados ao consumo, relacionamento com clientes, processamento e transações eletrônicas anuncia os resultados do terceiro trimestre de 2017 (3T17). As informações financeiras são apresentadas em IFRS e em Reais (R\$), exceto quando indicado o contrário, de acordo com os pronunciamentos emitidos pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis. As comparações referem-se ao 3T16 e 2T17.

## EXPANSÕES ANUAIS DE 12% DA BASE DE CARTÕES, DE 22% DO EBITDA E DE 45% DO LUCRO LÍQUIDO

### DESTAQUES DO PERÍODO:

#### RECEITA BRUTA DE R\$ 136,3 MILHÕES NO 3T17 E R\$ 401,3 MILHÕES NOS 9M17:

- ☞ Crescimentos de 10,0% YoY e de 1,7% QoQ, suportados pelas expansões de 16,8% YoY e 3,6% QoQ do faturamento da Unidade CSU.CardSystem;
- ☞ CSU.CardSystem: 58,3% do faturamento total no 3T17 (+3,3 p.p. YoY);

#### EBITDA DE R\$ 26,2 MILHÕES NO 3T17 E R\$ 72,2 MILHÕES NOS 9M17:

- ☞ 3T17: Maior em 21,7% YoY e em 11,2% QoQ; 9M17: +4,4% YoY;

#### LUCRO LÍQUIDO DE R\$ 10,7 MILHÕES NO 3T17 E DE R\$ 28,1 MILHÕES NOS 9M17:

- ☞ 3T17: Crescimentos de 44,6% vs. 3T16 e de 18,1% vs. 2T17; 9M17: +17,6% YoY;

#### DIVISÃO CARDSYSTEM:

- ☞ 26,1 milhões de cartões cadastrados: +11,7% YoY e +1,8% QoQ – novo patamar histórico da Companhia;
- ☞ Expansão orgânica da base de cartões;

#### DIVISÃO MARKETSYSTEM:

- ☞ Volume financeiro de resgates de R\$ 50,6 milhões no 3T17 – o maior já registrado e com maior participação de resgates na plataforma OPTE+.

Principais Indicadores (em milhares ou %)	3T17	2T17	3T16	% Variação vs.		9M17	9M16	% Variação
				2T17	3T16			
<b>Destques Operacionais</b>								
Cartões Cadastrados	26.098	25.626	23.372	1,8%	11,7%	26.098	23.372	11,7%
Cartões Faturados	21.963	21.818	18.911	0,7%	16,1%	21.963	18.911	16,1%
Posições de Atendimento	2.115	2.109	2.257	0,3%	-6,3%	2.158	2.342	-7,9%
<b>Destques Financeiros</b>								
Receita Bruta	136.313	134.033	123.870	1,7%	10,0%	401.329	391.195	2,6%
Receita Líquida	122.632	120.959	112.290	1,4%	9,2%	362.012	354.011	2,3%
Margem Bruta	28,8%	26,4%	23,9%	2,4 p.p.	4,9 p.p.	27,0%	26,2%	0,8 p.p.
EBITDA	26.222	23.591	21.545	11,2%	21,7%	72.185	69.146	4,4%
Margem EBITDA	21,4%	19,5%	19,2%	1,9 p.p.	2,2 p.p.	19,9%	19,5%	0,4 p.p.
EBIT	18.130	15.783	13.221	14,9%	37,1%	48.655	45.040	8,0%
Margem EBIT	14,8%	13,0%	11,8%	1,7 p.p.	3,0 p.p.	13,4%	12,7%	0,7 p.p.
Lucro Líquido	10.719	9.076	7.411	18,1%	44,6%	28.106	23.904	17,6%
Margem Líquida	8,7%	7,5%	6,6%	1,2 p.p.	2,1 p.p.	7,8%	6,8%	1,0 p.p.
Capex	11.817	10.099	11.284	17,0%	4,7%	31.698	30.960	2,4%
Capex/Receita Líquida	9,6%	8,3%	10,0%	1,3 p.p.	-0,4 p.p.	8,8%	8,7%	0,0 p.p.
Dívida Líquida	20.856	34.837	27.740	-40,1%	-24,8%	20.856	27.740	-24,8%
Dívida Líquida/EBITDA	0,2	0,4	0,3	-0,2x	-0,1x	0,2	0,3	-0,1x

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

## Relações com Investidores

### Ricardo Ribeiro Leite

Diretor Financeiro e DRI

### Renata Oliva Battiferro

Diretora de Relações com Investidores

### Rodrigo Faria

Gerente de Relações com Investidores

### Contato:

[www.csu.com.br/ri](http://www.csu.com.br/ri)

[ri@csu.com.br](mailto:ri@csu.com.br)

+55 (11) 2106-3700

## NOVO MERCADO

Código na Bolsa: CARD3

Total de Ações: 41.800 mil

Ações em circulação (*free float*):

16.450 mil (39,4%)

## Teleconferência de Resultados 3T17

Sexta-feira, 10 de novembro de 2017

08h30 (horário de Brasília) – Português

Tradução simultânea

Telefone: +55 (11) 2188-0155 (Brasil)

Código de acesso: CSU

Webcast: [www.csu.com.br/ri](http://www.csu.com.br/ri)



Tempo Estimado de  
Leitura:

25 minutos



NOVO  
MERCADO

Índice de  
SMLL

Índice de  
IGCT

Índice de  
IGC-NM

Índice de  
IDIV

Índice de  
IBRA

Índice de  
ITAG

### COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

A Companhia seguiu, por mais um trimestre, obtendo êxito em suas operações e evolução nos resultados entregues. Característica do modelo de negócios da Companhia, a diversificação de prestação de serviços, por meio de divisões de negócios distintas, vem nos permitindo entregar resultados consistentes, mesmo em um ambiente econômico com alguns setores da indústria ainda apresentando retração.

Do ponto de vista operacional, seguimos com a expansão saudável dos negócios. Neste trimestre, ambas as Divisões **CardSystem** e **MarketSystem** apresentaram patamares recordes no número de cartões processados e no volume de resgates, respectivamente. Na **CSU.Contact**, a robotização vem permitindo aumentar ganhos de eficiência nas operações e a Unidade segue apresentando resultados positivos do ponto de vista comercial, com a conquista de dois novos clientes, um do segmento de cartões e outro do setor de varejo, cujas PA's ainda serão implantadas. Já a Divisão **ITS** firmou parcerias estratégicas com importantes *players* de plataformas de Nuvem Pública, possibilitando um portfólio de serviços e produtos com características diferenciadas no mercado de TI e *data center*.

Em termos de resultados, a Companhia encerrou os nove primeiros meses do ano com uma **Receita Bruta** de R\$ 401,3 milhões (+2,6% YoY), um **EBITDA** de R\$ 72,2 milhões (+4,4% YoY) e um **Lucro Líquido** de R\$ 28,1 milhões (+17,6%), mesmo considerando que os resultados do primeiro semestre de 2016 consolidavam os resultados advindos do contrato de prestação de serviço de aquisição para o Barrisul. Tais crescimentos comprovam a capacidade da Companhia em mitigar os efeitos negativos intrínsecos a términos de contratos, comum no mercado B2B, através da assertividade na readequação de suas operações, diversificação dos seus negócios e um estrito controle de custos e despesas.

Tão importante quanto e em paralelo às entregas de resultados operacionais e financeiros, a Companhia vem realizando investimentos estratégicos em tecnologia e inovação para todas as suas divisões de negócio, tendo criado, no primeiro semestre deste ano, uma Célula de Inovação que trabalha de forma independente e com reporte direto ao *top management* da Companhia, acompanhando as transformações e antecipando as necessidades do mercado. Como primeiro resultado desta iniciativa, durante o terceiro trimestre lançamos a **CSU.Digital**, a mais completa plataforma digital do mercado de cartões no País. Com investimentos na ordem de R\$ 10 milhões, a solução foi desenvolvida para instituições financeiras de todos os portes que desejem prover a seus clientes uma experiência 100% digital. Cartão virtual, pagamentos seguros via internet, transações por aproximação via telefone celular, gestão online de faturas e redução de custos de até 50% para os emissores são alguns dos diversos benefícios gerados aos contratantes e aos seus consumidores finais.

Também, como parte deste direcionamento, a Companhia se associou à rede de startups '100 Open Startups', proporcionando um canal direto a soluções com elevado potencial sinérgico.

Destacamos ainda a conclusão do processo de reestruturação das diretorias executivas comerciais da Companhia. Iniciado em 2016, o processo visou fortalecer a atuação comercial da CSU nas suas quatro Divisões de Negócios, reunindo alta especialização e conhecimento em suas respectivas áreas de negócios, características que fortalecem o processo de profissionalização da gestão na CSU em um momento estratégico, em total alinhamento com a busca de crescimento da Companhia.

Por fim, em setembro de 2017, as ações da Companhia passaram a integrar os índices **SMLL** (Índice *Small Cap*), **IDIV** (Índice de Dividendos) e o **IBRA** (Índice Brasil Amplo), em suas respectivas carteiras teóricas de ativos, passando a ser listada em um total de sete índices na B3. A entrada em novos índices e a permanência nos demais refletem o intenso trabalho da Companhia em ampliar sua participação e relevância no mercado de capitais brasileiro.

Destacamos o forte comprometimento da CSU quanto à continuidade e desenvolvimento de soluções tecnológicas eficazes e inovadoras, que permitam aos clientes alavancar os seus negócios por meio de atuação diferenciada no mercado, gerando cada vez mais valor a nossos acionistas.

### DESEMPENHO OPERACIONAL POR UNIDADE DE NEGÓCIO

#### CSU.CARDSYSTEM

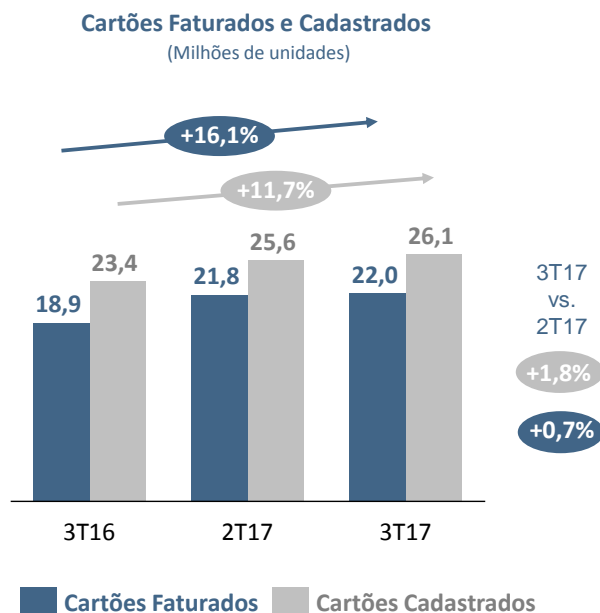
A **CSU.CardSystem** é a Unidade que engloba as divisões de negócios responsáveis pelo processamento e administração dos meios eletrônicos de pagamento (**CardSystem**), soluções de marketing de relacionamento, fidelidade e e-commerce (**MarketSystem**) e terceirização de TI (**ITS**).

#### 1.1 - CARDSYSTEM: MEIOS ELETRÔNICOS DE PAGAMENTO

A **CARDSYSTEM** oferece aos clientes o processamento e a administração de cartões de crédito, private labels e cartões híbridos.

#### Desempenho Operacional

A base de cartões cadastrados encerrou o terceiro trimestre com crescimentos de 11,7% em relação a setembro/16 e de 1,8% em relação ao final de junho/17, totalizando um saldo final de 26,1 milhões de cartões, renovando, pelo segundo trimestre consecutivo, o maior patamar histórico da Companhia. Já a base de cartões faturados apresentou crescimentos de 16,1% e 0,7%, respectivamente, encerrando o 3T17 com um total de 22,0 milhões de plásticos.



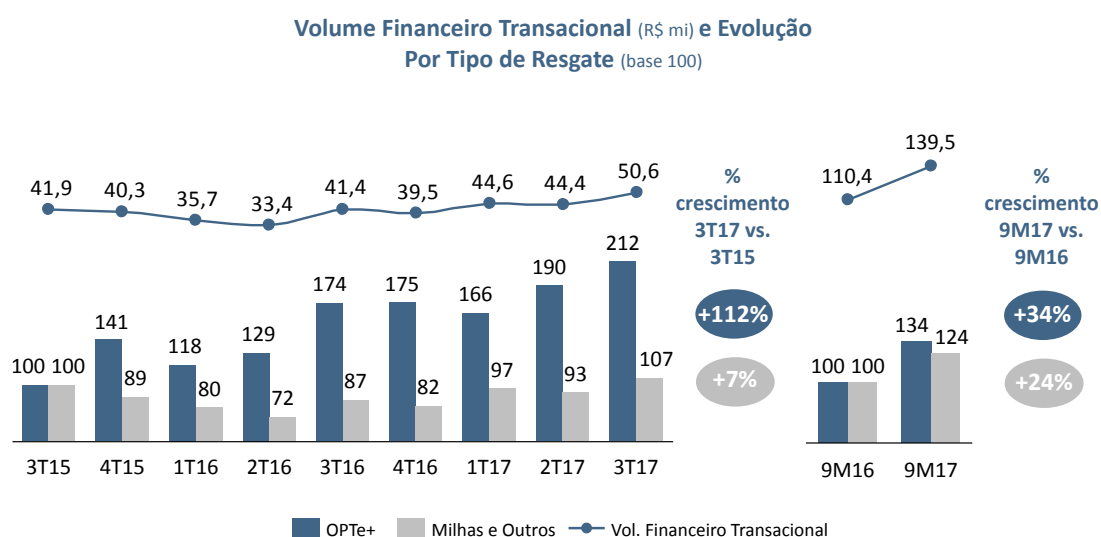
Os crescimentos refletem a expansão orgânica da base, beneficiada pela ainda baixa penetração dos meios eletrônicos de pagamentos e a atual conjuntura econômica do país, mais aderente à emissão de cartões dos emissores presentes neste mercado. Adicionalmente, as comparações das bases no período de doze meses refletem também a adição inorgânica de novo cliente no 1T17.

### 1.2 - MARKETSYSTEM: MARKETING, FIDELIDADE E E-COMMERCE

A MarketSystem é a Divisão provedora de soluções de marketing de relacionamento e programas de fidelidade (Loyalty) e e-commerce, através da plataforma tecnológica OPTe+.

#### Desempenho Operacional

No 3T17, a MarketSystem adicionou novos parceiros comerciais de diversos segmentos à plataforma OPTe+, tais como Nespresso, Motorola, Rainha, Topper, Cavaleira, Cuisinart e Hamilton Beach, reforçando sua oferta de produtos e trazendo maior competitividade às opções de resgates dos programas de fidelidade de nossos clientes.



O volume financeiro transacional do 3T17 totalizou R\$ 50,6 milhões, o maior já registrado pela Divisão, com crescimentos de 22,3% YoY e de 13,9% QoQ. No acumulado dos nove meses, o volume foi de R\$ 139,5 milhões, superior em 26,4% em relação ao mesmo período do ano anterior.

As expansões refletem (i) os esforços dos patrocinadores de programas de fidelidade e das empresas coalizadoras em fomentar maiores volumes de resgates, (ii) a retomada do consumo na economia, com maior geração de pontos pelos programas, e (iii) a conquista de novo cliente em 2016.

Ressaltamos que, embora os aumentos dos volumes tenham sido percebidos em todas as formas de resgates, a plataforma OPTe+ se destacou mais uma vez, apresentando maiores taxas de crescimento quando comparadas àquelas desempenhadas pelos resgates de Milhas e Outros. Reflexo de uma gama muito mais ampla e diferenciada de opções de resgate, o OPTe+ acumula uma expansão de mais de 6 vezes em relação ao início de 2014, período em que iniciou efetivamente suas operações.

## 1.3 - ITS: TERCEIRIZAÇÃO DE TI

CSU ITS é a Divisão especializada em soluções de infraestrutura de TI e serviços de gestão e terceirização de data centers através de seu data center com certificação Tier III.

### Desempenho Operacional

No trimestre, a Divisão ITS passou por um processo de revisão da sua linha de produtos e serviços ofertados, atrelada à reestruturação de sua diretoria comercial, conforme já mencionado. Como resultado, a Divisão firmou parcerias com importantes *players* de Nuvem Pública, tais como IBM Bluemix, Windows Azure e Oracle Cloud Platform. Essas iniciativas, em paralelo aos recentes investimentos realizados, alinham a oferta de *cloud computing* do ITS às atuais demandas do mercado, associando as vantagens estratégicas geradas exclusivamente por um ambiente privado às condições de eficiência de custo - viabilizado por uma infraestrutura pública.

O *Private Cloud* diferenciado do ITS possui características tais como cobrança por hora, auto provisionamento e gestão de todos os recursos de *Data Center* Virtual em um único portal, porém com uma infraestrutura de *Enterprise Cloud* com provimento de SLA (*Service Level Agreement*) e serviços gerenciados, permitindo previsibilidade de valores e dispensando a necessidade de contratação de um suporte técnico especializado por parte de nossos clientes.

Além de atender às operações da Companhia com o máximo de segurança e disponibilidade, a Divisão permanece como diferencial para o crescimento em operações de alto valor agregado.

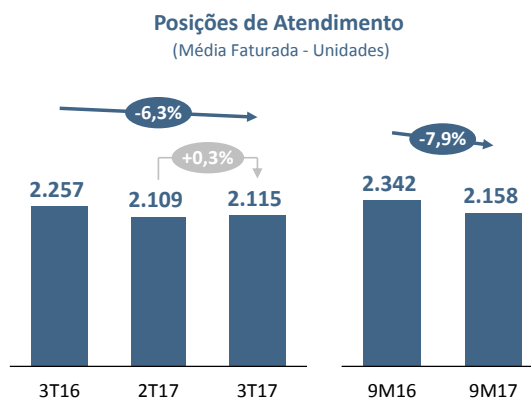
### CSU.CONTACT

A CSU.Contact é a Unidade da CSU especializada na prestação de serviços de tele atendimento, help desk, cobrança, back office, televentas, engajamento e relacionamento com o cliente, através de posições de atendimento humano ou canais digitais.

### Desempenho Operacional

A Unidade encerrou o terceiro trimestre do ano com uma média de 2.115 posições de atendimento (PA's) faturadas, crescimento de 0,3% na comparação com o 2T17. No acumulado dos 9M17, o número médio de PA's foi de 2.158, 7,9% menor em relação aos 9M16.

As quedas nas comparações anuais são explicadas pelo menor volume de ligações nas operações de nossos clientes, influenciada pela retração econômica percebida ao longo dos últimos doze meses.



Mesmo em meio a um ambiente de negócios ainda não favorável na indústria de *contact center*, a Unidade segue obtendo conquistas comerciais importantes, como a de dois novos clientes, sendo um do segmento de cartões e outro do setor de varejo. Apesar das reduções nas posições de atendimento de alguns de nossos clientes, até setembro deste ano, foram conquistadas um total de 538 novas PA's, das quais 420 já foram implantadas e as 118 PA's restantes estão previstas para iniciarem suas operações nos próximos meses.

A Unidade segue se destacando no mercado como uma prestadora de serviços reconhecidamente especializada em operações de alta complexidade, empregando o uso de automação, robotização e meios digitais no atendimento ao cliente, em linha com as novas tendências de mercado. A oferta de soluções inovadoras através dos produtos C360, Bots, Proactive, Insights, CSU.Contact 3.0 e Collections, tem sido um diferencial competitivo.

O amplo reconhecimento do mercado tem sido comprovado através de novas premiações recebidas pelas operações de nossos clientes, tais como:

#### Best Performance 2017 (i)

##### Troféu Ouro:

*Categoria: Inovações Tecnológicas no Relacionamento com o Cliente*

**Cliente do segmento bancário** - "Transformando Atendimento em Relacionamento"

##### Troféu Ouro:

*Categoria: Excelência nas Práticas em Operações em Cobrança*

**NATURA** - "Relacionamento na Cobrança e Maximização nos Resultados"

(i) Prêmio *Best Performance*: iniciativa exclusiva da CMS e do Blog Televentas & Cobrança para valorizar as melhores práticas dos mercados de crédito, cobrança e *contact center*.

**DESEMPENHO FINANCEIRO POR UNIDADE DE NEGÓCIO**

Principais Indicadores (em milhares ou %)	3T17	2T17	3T16	% Variação vs.		9M17	9M16	% Variação
				2T17	3T16			
<b>Cartões Cadastrados</b>	<b>26.098</b>	<b>25.626</b>	<b>23.372</b>	<b>1,8%</b>	<b>11,7%</b>	<b>26.098</b>	<b>23.372</b>	<b>11,7%</b>
<b>Cartões Faturados</b>	<b>21.963</b>	<b>21.818</b>	<b>18.911</b>	<b>0,7%</b>	<b>16,1%</b>	<b>21.963</b>	<b>18.911</b>	<b>16,1%</b>
<b>Posições de Atendimento</b>	<b>2.115</b>	<b>2.109</b>	<b>2.257</b>	<b>0,3%</b>	<b>-6,3%</b>	<b>2.158</b>	<b>2.342</b>	<b>-7,9%</b>
<b>Receita Bruta</b>	<b>136.313</b>	<b>134.033</b>	<b>123.870</b>	<b>1,7%</b>	<b>10,0%</b>	<b>401.329</b>	<b>391.195</b>	<b>2,6%</b>
<i>CSU.CardSystem</i>	79.506	76.763	68.087	3,6%	16,8%	229.302	217.288	5,5%
<i>CSU.Contact</i>	56.808	57.270	55.783	-0,8%	1,8%	172.026	173.907	-1,1%
<b>Receita Líquida</b>	<b>122.632</b>	<b>120.959</b>	<b>112.290</b>	<b>1,4%</b>	<b>9,2%</b>	<b>362.012</b>	<b>354.011</b>	<b>2,3%</b>
<i>CSU.CardSystem</i>	70.982	68.567	61.231	3,5%	15,9%	204.946	194.804	5,2%
<i>CSU.Contact</i>	51.650	52.392	51.058	-1,4%	1,2%	157.065	159.206	-1,3%
<b>Margem Bruta</b>	<b>28,8%</b>	<b>26,4%</b>	<b>23,9%</b>	<b>2,4 p.p.</b>	<b>4,9 p.p.</b>	<b>27,0%</b>	<b>26,2%</b>	<b>0,8 p.p.</b>
<i>CSU.CardSystem</i>	41,1%	39,4%	34,3%	1,7 p.p.	6,8 p.p.	39,7%	38,2%	1,5 p.p.
<i>CSU.Contact</i>	11,9%	9,4%	11,5%	2,6 p.p.	0,4 p.p.	10,5%	11,5%	-1,0 p.p.
<b>EBITDA</b>	<b>26.222</b>	<b>23.591</b>	<b>21.545</b>	<b>11,2%</b>	<b>21,7%</b>	<b>72.185</b>	<b>69.146</b>	<b>4,4%</b>
<i>CSU.CardSystem</i>	24.440	22.407	19.679	9,1%	24,2%	68.510	65.370	4,8%
<i>CSU.Contact</i>	1.782	1.184	1.866	50,6%	-4,5%	3.675	3.775	-2,7%
<b>Margem EBITDA</b>	<b>21,4%</b>	<b>19,5%</b>	<b>19,2%</b>	<b>1,9 p.p.</b>	<b>2,2 p.p.</b>	<b>19,9%</b>	<b>19,5%</b>	<b>0,4 p.p.</b>
<i>CSU.CardSystem</i>	34,4%	32,7%	32,1%	1,8 p.p.	2,3 p.p.	33,4%	33,6%	-0,1 p.p.
<i>CSU.Contact</i>	3,5%	2,3%	3,7%	1,2 p.p.	-0,2 p.p.	2,3%	2,4%	0,0 p.p.
<b>Lucro Líquido</b>	<b>10.719</b>	<b>9.076</b>	<b>7.411</b>	<b>18,1%</b>	<b>44,6%</b>	<b>28.106</b>	<b>23.904</b>	<b>17,6%</b>
<b>Margem Líquida</b>	<b>8,7%</b>	<b>7,5%</b>	<b>6,6%</b>	<b>1,2 p.p.</b>	<b>2,1 p.p.</b>	<b>7,8%</b>	<b>6,8%</b>	<b>1,0 p.p.</b>

**Receita Bruta**

A receita bruta do terceiro trimestre de 2017 totalizou R\$ 136,3 milhões, superior em 10,0% na comparação com o 3T16 e em 1,7% em relação ao 2T17. No acumulado dos nove primeiros meses de 2017, a receita bruta apresentou expansão de 2,6% em relação ao 9M16 e totalizou R\$ 401,3 milhões.

- **CSU.CardSystem:** A receita bruta foi de R\$ 79,5 milhões no 3T17, um crescimento de 16,8% nos últimos doze meses e de 3,6% em relação ao 2T17. Nos 9M17, a Unidade apresentou expansão de 5,5% YoY. Os resultados refletem o crescimento orgânico da base de cartões processados na Divisão CardSystem e o aumento do volume de resgates realizados na Divisão MarketSystem. Adicionalmente, os crescimentos anuais também foram positivamente impactados pelas conquistas de novos clientes em todas as três divisões que compõem a Unidade.
- **CSU.Contact:** A Unidade de *contact center* registrou uma receita bruta de R\$ 56,8 milhões no 3T17, maior em 1,8% na comparação anual e queda de 0,8% quando comparado ao 2T17. Nos 9M17, houve queda de 1,1% YoY. Embora os resultados reflitam o menor volume de chamadas nas operações de nossos clientes, é importante destacar que as retrações das receitas foram proporcionalmente menores em relação àquelas percebidas no número médio de PA's, devido às conquistas de operações de maior complexidade e aos contínuos esforços da Companhia em reajustar seus contratos a níveis sustentáveis para o negócio.

### Custos

CSU (R\$ mil)	3T17	2T17	3T16	% Variação vs.		9M17	9M16	% Variação
				2T17	3T16			
<b>Receita Bruta</b>	<b>136.313</b>	<b>134.033</b>	<b>123.870</b>	1,7%	10,0%	<b>401.329</b>	<b>391.195</b>	2,6%
Deduções da Receita (-)	13.681	13.075	11.580	4,6%	18,2%	39.318	37.184	5,7%
<b>Receita Líquida</b>	<b>122.632</b>	<b>120.959</b>	<b>112.290</b>	1,4%	9,2%	<b>362.012</b>	<b>354.011</b>	2,3%
<b>Custos (-)</b>	<b>87.286</b>	<b>89.046</b>	<b>85.409</b>	-2,0%	2,2%	<b>264.131</b>	<b>261.228</b>	1,1%
Pessoal	45.243	47.326	44.572	-4,4%	1,5%	138.898	139.269	-0,3%
Materiais Operacionais	3.051	3.567	3.726	-14,5%	-18,1%	10.269	11.332	-9,4%
Postagem de Cartas e Faturas	8.474	8.514	8.526	-0,5%	-0,6%	25.282	24.675	2,5%
Comunicação	1.980	1.892	2.404	4,7%	-17,6%	6.018	6.525	-7,8%
Depreciação/Amortização	7.120	6.869	7.389	3,7%	-3,6%	20.686	21.316	-3,0%
Instalações	7.541	8.045	8.918	-6,3%	-15,4%	24.565	27.272	-9,9%
Custos dos Prêmios Entregues	6.046	5.826	4.759	3,8%	27,1%	16.824	15.574	8,0%
Outros	7.831	7.007	5.115	11,8%	53,1%	21.590	15.264	41,4%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>35.346</b>	<b>31.913</b>	<b>26.881</b>	10,8%	31,5%	<b>97.882</b>	<b>92.783</b>	5,5%
<i>Margem Bruta</i>	<i>28,8%</i>	<i>26,4%</i>	<i>23,9%</i>	<i>2,4 p.p.</i>	<i>4,9 p.p.</i>	<i>27,0%</i>	<i>26,2%</i>	<i>0,8 p.p.</i>

Nota: As nomenclaturas "Postagem de Cartas e Faturas" e "Instalações" referem-se às antigas nomenclaturas de "Expedição" e "Prédios", respectivamente.

No terceiro trimestre de 2017, o custo total da Companhia foi de R\$ 87,3 milhões, maior em 2,2% em relação ao 3T16, mas 2,0% menor em relação ao 2T17. No acumulado dos 9M17, o custo total foi de R\$ 264,1 milhões, 1,1% acima dos 9M16.

O lucro bruto total alcançou o montante de R\$ 35,3 milhões no 3T17, maior em 31,5% em relação ao 3T16 e em 10,8% quando comparado ao 2T17. Nos 9M17, o lucro bruto totalizou R\$ 97,9 milhões, 5,5% acima do reportado no mesmo período em 2016. O resultado reflete a expansão da receita apresentada na Unidade CSU.CardSystem, somado ao estrito controle dos custos e ao efeito de uma alavancagem operacional positiva.

As tabelas a seguir detalham a evolução dos custos por Unidades de Negócios:

- **CSU.CardSystem:** Os custos da Unidade totalizaram R\$ 41,8 milhões no 3T17, superior em 3,9% sobre o 3T16 e praticamente estável (+0,6%) em relação ao 2T17. No acumulado dos 9M17, os custos somaram R\$ 123,5 milhões, 2,7% maior do que nos 9M16.

CSU.CardSystem (R\$ mil)	3T17	2T17	3T16	% Variação vs.		9M17	9M16	% Variação
				2T17	3T16			
<b>Receita Bruta</b>	<b>79.506</b>	<b>76.763</b>	<b>68.087</b>	3,6%	16,8%	<b>229.302</b>	<b>217.288</b>	5,5%
Deduções da Receita (-)	8.524	8.198	6.855	4,0%	24,3%	24.355	22.484	8,3%
<b>Receita Líquida</b>	<b>70.982</b>	<b>68.567</b>	<b>61.231</b>	3,5%	15,9%	<b>204.946</b>	<b>194.804</b>	5,2%
<b>Custos (-)</b>	<b>41.793</b>	<b>41.556</b>	<b>40.234</b>	0,6%	3,9%	<b>123.527</b>	<b>120.317</b>	2,7%
Pessoal	11.246	11.366	11.361	-1,1%	-1,0%	33.520	33.863	-1,0%
Materiais Operacionais	3.044	3.562	3.722	-14,5%	-18,2%	10.254	11.322	-9,4%
Postagem de Cartas e Faturas	8.361	8.406	8.442	-0,5%	-1,0%	24.967	24.440	2,2%
Comunicação	818	788	1.184	3,8%	-30,9%	2.450	3.571	-31,4%
Depreciação/Amortização	5.161	5.032	5.558	2,6%	-7,2%	15.096	15.870	-4,9%
Instalações	1.891	1.941	2.106	-2,6%	-10,2%	5.915	6.489	-8,9%
Custos dos Prêmios Entregues	6.046	5.826	4.759	3,8%	27,0%	16.823	15.574	8,0%
Outros	5.226	4.633	3.102	12,8%	68,5%	14.501	9.188	57,8%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>29.189</b>	<b>27.011</b>	<b>20.998</b>	8,1%	39,0%	<b>81.419</b>	<b>74.488</b>	9,3%
<i>Margem Bruta</i>	<i>41,1%</i>	<i>39,4%</i>	<i>34,3%</i>	<i>1,7 p.p.</i>	<i>6,8 p.p.</i>	<i>39,7%</i>	<i>38,2%</i>	<i>1,5 p.p.</i>

Os aumentos refletem, principalmente, os maiores custos de Prêmios Entregues na Divisão MarketSystem e maiores custos com *software*, alocados na linha de Outros. Contudo, em

todos os períodos analisados, as variações dos custos foram menores às variações das receitas, resultado de (i) menores gastos com Pessoal, devido o seu controle, (ii) renegociações de aluguéis de Instalações e do custo com a compra de Materiais Operacionais com fornecedores, (iii) custos inferiores com Postagem de cartas e faturas, consequência da tendência de digitalização de faturas, e (iv) internalização dos processos de compra e envio de plásticos por um dos clientes da Divisão CardSystem.

Nas comparações anuais do 3T17 e dos 9M17, a queda dos custos de Comunicação é favorecida pelas renegociações com fornecedores, somada à queda dos custos de Depreciação/Amortização, em função de revisão técnica que resultou no aumento da vida útil de alguns ativos da Companhia.

Considerando a predominância dos custos fixos nesta Unidade e os desempenhos das receitas e custos já explicados, o lucro bruto apresentou crescimentos de 39,0% e 9,3% nas comparações anuais do 3T17 e dos 9M17, respectivamente, enquanto que em relação ao trimestre imediatamente anterior, o lucro bruto do 3T17 expandiu 8,1%. Consequentemente, a margem bruta da Unidade foi de 41,1% no 3T17 (+6,8 p.p. YoY e +1,7 p.p. QoQ) e de 39,7% nos 9M17 (+1,5 p.p. YoY).

▪ **CSU.Contact:** Os custos da Unidade totalizaram R\$ 45,5 milhões no 3T17, aumento de 0,7% em relação ao 3T16 e queda de 4,2% em relação ao 2T17. No acumulado dos 9M17, o montante foi de R\$ 140,6 milhões, praticamente estável em relação ao mesmo período em 2016.

CSU.Contact (R\$ mil)	3T17	2T17	3T16	% Variação vs.		9M17	9M16	% Variação
				2T17	3T16			
<b>Receita Bruta</b>	<b>56.808</b>	<b>57.270</b>	<b>55.783</b>	<b>-0,8%</b>	<b>1,8%</b>	<b>172.026</b>	<b>173.907</b>	<b>-1,1%</b>
Deduções da Receita (-)	5.158	4.878	4.725	5,7%	9,2%	14.961	14.702	1,8%
<b>Receita Líquida</b>	<b>51.650</b>	<b>52.392</b>	<b>51.058</b>	<b>-1,4%</b>	<b>1,2%</b>	<b>157.065</b>	<b>159.206</b>	<b>-1,3%</b>
<b>Custos (-)</b>	<b>45.493</b>	<b>47.490</b>	<b>45.173</b>	<b>-4,2%</b>	<b>0,7%</b>	<b>140.603</b>	<b>140.910</b>	<b>-0,2%</b>
Pessoal	33.996	35.959	33.211	-5,5%	2,4%	105.378	105.406	0,0%
Comunicação	1.162	1.103	1.220	5,3%	-4,7%	3.568	2.953	20,8%
Depreciação/Amortização	1.959	1.837	1.831	6,7%	7,0%	5.589	5.447	2,6%
Instalações	5.650	6.104	6.812	-7,4%	-17,1%	18.650	20.783	-10,3%
Outros	2.725	2.486	2.099	9,6%	29,8%	7.418	6.321	17,4%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>6.157</b>	<b>4.902</b>	<b>5.885</b>	<b>25,6%</b>	<b>4,6%</b>	<b>16.463</b>	<b>18.297</b>	<b>-10,0%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>11,9%</i>	<i>9,4%</i>	<i>11,5%</i>	<i>2,6 p.p.</i>	<i>0,4 p.p.</i>	<i>10,5%</i>	<i>11,5%</i>	<i>-1,0 p.p.</i>

Através do seu plano de corte de custos e despesas, a Companhia realizou um trabalho diligente no aumento da produtividade das operações, com a maior utilização de tecnologia, e nas renegociações com fornecedores na busca de contratos melhor alinhados às atuais necessidades da Unidade, como evidenciado pelas reduções apresentadas em Instalações.

Essas iniciativas permitiram mitigar os maiores gastos com Comunicação, explicados pelo maior número de *links* resultantes da expansão de determinadas operações de cobrança, e com *software*, alocados em Outros, conforme evidenciado pelas variações anuais apresentadas no período dos nove primeiros meses do ano.

Despesas com Vendas e *Marketing*, Gerais e Administrativas

Despesas (R\$ mil)	3T17	2T17	3T16	% Variação vs.		9M17	9M16	% Variação
				2T17	3T16			
Gerais e Administrativas	(15.978)	(14.718)	(13.956)	8,6%	14,5%	(45.541)	(44.831)	1,6%
Depreciação/Amortização	(972)	(940)	(934)	3,4%	4,1%	(2.845)	(2.789)	2,0%
Vendas e Marketing	(404)	(549)	(898)	-26,4%	-55,0%	(1.106)	(2.957)	-62,6%
<b>Total Desp. Vendas, Gerais e Adm.</b>	<b>(17.354)</b>	<b>(16.207)</b>	<b>(15.788)</b>	<b>7,1%</b>	<b>9,9%</b>	<b>(49.492)</b>	<b>(50.577)</b>	<b>-2,1%</b>
% da receita líquida	14,2%	13,4%	14,1%	0,8 p.p.	0,1 p.p.	13,7%	14,3%	-0,6 p.p.

O total das despesas no 3T17 foi de R\$ 17,4 milhões, maior em 9,9% em relação ao 3T16 e em 7,1% quando comparado ao 2T17. Nos 9M17, as despesas somaram R\$ 49,5 milhões, queda de 2,1% YoY.

No 3T17, a Companhia realizou um processo de reestruturação no seu quadro de executivos, o que resultou em gastos rescisórios adicionais de R\$ 1,3 milhão nas despesas Gerais e Administrativas. Adicionalmente, essas despesas também foram impactadas pelo acordo coletivo ocorrido em agosto/17. Contudo, em todas as comparações, incluindo o montante acumulado nos 9M17, o aumento das despesas Gerais e Administrativas foi parcialmente ou totalmente compensado pelas menores despesas de Vendas e Marketing, em decorrência do estrito controle de despesas e dos maiores gastos com propaganda ocorridos em 2016.

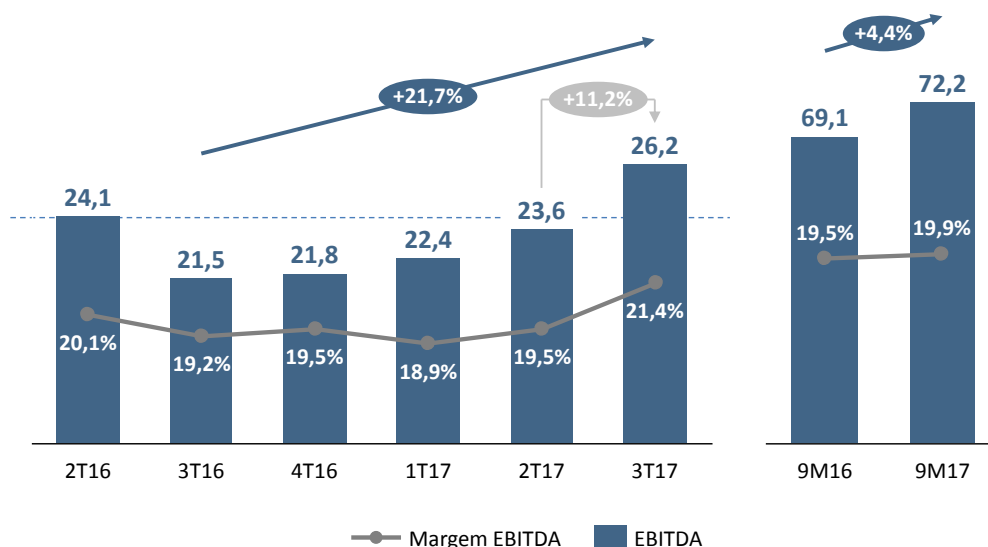
As comparações anuais também refletem o maior valor de reconhecimento de provisões referentes a contingências trabalhistas. Já na comparação do 3T17 com o 2T17, ressaltamos que o aumento das despesas Gerais e Administrativas, explicado anteriormente, foi parcialmente compensado pela ausência de despesas de recomposição de encargos sobre férias provisionadas no montante de R\$ 1,1 milhão no trimestre anterior, dada à possibilidade de reoneração da folha de pagamento em razão das discussões atreladas ao fim do benefício fiscal promovido pelo Plano Brasil Maior.

A disciplina da Companhia no estrito controle de suas despesas ao longo de 2017 permitiu que, no acumulado do ano, o total das despesas tenha apresentado queda de 2,1% em relação a 2016, diminuindo sua representatividade em relação à receita líquida em 0,6 p.p.

## EBITDA

A Companhia apresentou um **EBITDA de R\$ 26,2 milhões no terceiro trimestre de 2017**, superior em 21,7% relação ao 3T16 e em 11,2% em relação ao 2T17. A margem EBITDA foi de 21,4%, aumento de 2,2 p.p. nos últimos doze meses e de 1,9 p.p. em relação ao 2T17. No acumulado dos 9M17, o EBITDA apresentou expansão de 4,4% YoY, totalizando R\$ 72,2 milhões e margem EBITDA de 19,9% (+0,4 p.p. YoY).

**EBITDA (R\$ milhões) e Margem EBITDA (%)**



Os crescimentos refletem a continuidade (i) das expansões operacionais e da geração de alavancagem operacional positiva da Unidade CSU.CardSystem, (ii) da entrada de novos clientes e (iii) do diligente controle de custos e despesas, melhor evidenciado pelos resultados alcançados na Unidade CSU.Contact. Convém destacar as expansões anuais de 4,4% do EBITDA e de 0,4 p.p. da margem EBITDA nos 9M17, mesmo considerando que os resultados dos 9M16 consolidavam, até 30 de junho de 2016, o contrato de prestação do serviço de aquisição do Banrisul.

O gráfico acima demonstra a capacidade da Companhia em mitigar os efeitos intrínsecos referentes a perdas de contratos com (i) a conquista de outros novos, (ii) a expansão de operações existentes e (iii) a redução de seus custos e despesas, realizando ainda, em paralelo, investimentos em tecnologia e inovação em todas as suas divisões de negócio.

A tabela a seguir mostra a reconciliação do EBITDA:

Reconciliação EBITDA (R\$ mil)	3T17	2T17	3T16	% Variação vs. 2T17	% Variação vs. 3T16	9M17	9M16	% Variação
<b>Lucro Líquido</b>	<b>10.719</b>	<b>9.076</b>	<b>7.411</b>	<b>18,1%</b>	<b>44,6%</b>	<b>28.106</b>	<b>23.904</b>	<b>17,6%</b>
(+) Imposto de Renda e CSLL	(5.689)	(4.660)	(4.256)	22,1%	33,7%	(14.606)	(12.879)	13,4%
(+) Resultado Financeiro Líquido	1.722	2.046	1.554	-15,9%	10,8%	5.942	8.257	-28,0%
(+) Depreciação/Amortização	8.092	7.808	8.324	3,6%	-2,8%	23.531	24.106	-2,4%
<b>EBITDA</b>	<b>26.222</b>	<b>23.591</b>	<b>21.545</b>	<b>11,2%</b>	<b>21,7%</b>	<b>72.185</b>	<b>69.146</b>	<b>4,4%</b>
CSU.CardSystem	24.440	22.407	19.679	9,1%	24,2%	68.510	65.370	4,8%
CSU.Contact	1.782	1.184	1.866	50,6%	-4,5%	3.675	3.775	-2,7%
<b>Margem EBITDA</b>	<b>21,4%</b>	<b>19,5%</b>	<b>19,2%</b>	<b>1,9 p.p.</b>	<b>2,2 p.p.</b>	<b>19,9%</b>	<b>19,5%</b>	<b>0,4 p.p.</b>
CSU.CardSystem	34,4%	32,7%	32,1%	1,8 p.p.	2,3 p.p.	33,4%	33,6%	-0,1 p.p.
CSU.Contact	3,5%	2,3%	3,7%	1,3 p.p.	-0,2 p.p.	2,3%	2,4%	0,0 p.p.

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

- **CSU.CardSystem:** O EBITDA da Unidade CSU.CardSystem totalizou R\$ 24,4 milhões no 3T17, com crescimentos de 24,2% YoY e 9,1% QoQ. Nos 9M17, o montante foi R\$ 68,5 milhões, 4,8% superior ao mesmo período em 2016. Já a margem EBITDA foi de 34,4% no 3T17 (+2,3 p.p. YoY e +1,8 p.p. QoQ) e de 33,4% nos 9M17 (-0,1 p.p. YoY).

Os resultados refletem, principalmente, os crescimentos orgânicos da base de cartões na Divisão CardSystem e do volume de resgates na Divisão MarketSystem, e a conquista de novos clientes na Divisão ITS. Exclusivamente nas comparações anuais, os crescimentos também são explicados pelas conquistas de novos clientes na CardSystem e MarketSystem, conforme já mencionado.

- **CSU.Contact:** O EBITDA da Unidade CSU.Contact foi de R\$ 1,8 milhão no 3T17, menor em 4,5% YoY e 50,6% superior na comparação com o 2T17. Nos 9M17, o montante foi de R\$ 3,7 milhões, queda de 2,7% YoY. A margem EBITDA da Unidade foi de 3,5% no 3T17 (-0,2 p.p. YoY e +1,3 p.p. QoQ) e de 2,3% nos 9M17 (-0,1 p.p. YoY).

As comparações anuais refletem as retrações percebidas no número de PA's. A expansão no 3T17 em relação ao 2T17 é explicada pela queda dos custos em maior proporção em relação à redução da receita.

### Resultado Financeiro Líquido

O resultado financeiro líquido totalizou uma despesa de R\$ 1,7 milhão no 3T17, 10,8% maior em relação ao 3T16 e queda de 15,9% quando comparado ao 2T17. Nos 9M17, a despesa líquida foi de R\$ 5,9 milhões, 28% inferior em relação aos 9M16.

As quedas, acima mencionadas, são explicadas, principalmente, pelas reduções da taxa básica de juros e da dívida líquida, enquanto que o aumento apresentado na comparação do 3T17 com o 2T17 é explicado pelo ingresso de novos empréstimos e financiamentos. Adicionalmente, na comparação do resultado acumulado dos 9M17, o decréscimo também é explicado pelos reconhecimentos pontuais de variações monetárias de contingências tributárias na forma de despesa no 1T16 e no 2T16, e na forma de receita no 1T17.

### Resultado Líquido

No terceiro trimestre de 2017, a Companhia reportou um **lucro líquido de R\$ 10,7 milhões**, um crescimento de 44,6% em relação ao 3T16 e de 18,1% quando comparado ao 2T17. No acumulado dos nove primeiros meses de 2017, o lucro líquido totalizou R\$ 28,1 milhões, 17,6% superior ao mesmo período em 2016. Os resultados foram beneficiados pelas expansões do EBITDA e do melhor desempenho do resultado financeiro líquido, conforme já explicados.

## INVESTIMENTOS

No terceiro trimestre de 2017, a Companhia realizou investimentos no montante de R\$ 11,8 milhões, 4,7% superior em relação ao 3T16 e 17,0% maior em relação ao 2T17. Nos nove primeiros meses do ano, o total investido foi de R\$ 31,7 milhões, 2,4% acima do montante total referente ao mesmo período de 2016.

Os montantes alocados na Unidade CSU.Contact refletem a implantação de novos clientes e as expansões de algumas operações já existentes. Adicionalmente, as variações apresentadas nas comparações anuais da Unidade também são explicadas pela menor necessidade de investimentos em 2016. Contudo, os investimentos da Companhia seguem com maior predominância na Divisão CardSystem, dada a maior necessidade de alocação de capital com as customizações e desenvolvimentos do *software* utilizado para o processamento de cartões e, mais recentemente, com o desenvolvimento da plataforma CSU.Digital.

Os investimentos realizados também destinam-se, principalmente, (i) à atualização do *Mainframe*, (ii) à implantação de novos clientes e (iii) à manutenção da infraestrutura.

Investimentos (R\$ mil)	3T17	2T17	3T16	%Variação vs.		9M17	9M16	% Variação
				2T17	3T16			
<b>CSU.CardSystem</b>	7.332	7.223	8.436	1,5%	-13,1%	21.467	23.984	-10,5%
<i>ITS</i>	314	171	1.157	83,4%	-72,8%	784	2.492	-68,5%
<b>CSU.Contact</b>	3.280	2.311	770	41,9%	326,0%	7.621	2.910	161,9%
<b>Corporativo</b>	890	393	921	126,2%	-3,3%	1.826	1.575	16,0%
<b>Capex</b>	<b>11.817</b>	<b>10.099</b>	<b>11.284</b>	<b>17,0%</b>	<b>4,7%</b>	<b>31.698</b>	<b>30.960</b>	<b>2,4%</b>
<i>% da Receita Líquida</i>	<i>9,6%</i>	<i>8,3%</i>	<i>10,0%</i>	<i>1,2 p.p.</i>	<i>-0,4 p.p.</i>	<i>8,8%</i>	<i>8,7%</i>	<i>0,0 p.p.</i>

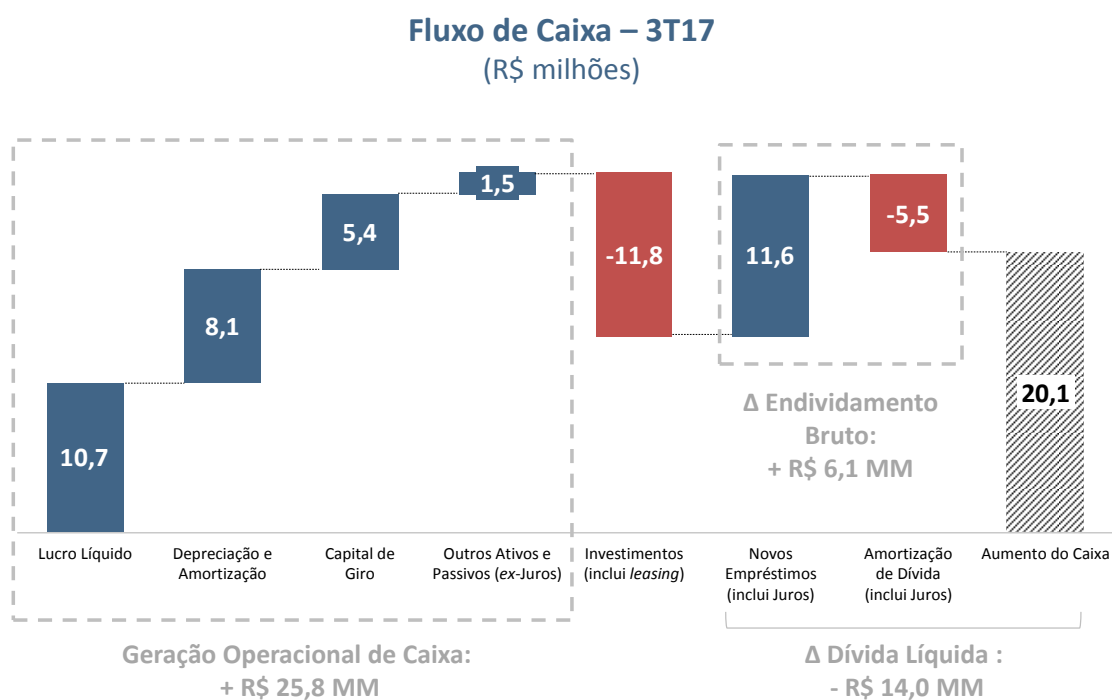
*Nota: Os investimentos corporativos refletem, em sua grande maioria, os investimentos nas plataformas tecnológicas de gestão, tanto em termos de software como de hardware, bem como benfeitorias em geral.*

### FLUXO DE CAIXA

No 3T17, a Companhia registrou uma geração líquida de caixa operacional ajustado de R\$ 25,8 milhões e reflete a evolução do lucro líquido e o capital de giro positivo gerado pelas renegociações dos prazos de pagamentos com fornecedores, conforme já divulgado nos trimestres anteriores.

As atividades de Investimento realizadas no 3T17 totalizaram R\$ 11,8 milhões, impulsionadas pelos investimentos realizados na CardSystem e na CSU.Contact, conforme explicado anteriormente.

O caixa líquido das atividades de financiamento totalizou um saldo positivo de R\$ 6,1 milhões no 3T17, reflexo da contratação de novos empréstimos e financiamentos em R\$ 11,6 milhões.



## ESTRUTURA DE CAPITAL

Em 30 de setembro de 2017, o endividamento líquido da Companhia era de R\$ 20,9 milhões, 24,8% menor em relação ao mesmo período do ano anterior e 40,1% inferior em relação ao 2T17. As reduções refletem o desempenho positivo da geração de caixa operacional da Companhia em todos os períodos analisados.

Adicionalmente, novos contratos de empréstimos e financiamentos foram firmados no 3T17 com o objetivo de melhorar o perfil da dívida da Companhia, tanto pela redução do seu custo médio, em linha aos recentes cortes da taxa básica de juros, como pela melhoria da relação entre os montantes de curto e longo prazos, evidenciado pela redução da representatividade do primeiro de 41% no 2T17 para 33% do total da dívida no 3T17.

Como resultado, a relação dívida líquida sobre o EBITDA dos últimos 12 meses ficou em 0,2x no 3T17, 0,2x menor em relação ao 2T17 e 0,1x menor quando comparada ao 3T16.

A Companhia mantém uma gestão responsável de sua estrutura de capital, viabilizando o financiamento de seus investimentos e mantendo seu endividamento em patamares adequados.

A CSU não possui dívidas em moeda estrangeira e não se utiliza de instrumentos derivativos. O caixa é aplicado em Certificados de Depósito Bancários (CDBs) compromissados emitidos por bancos de primeira linha.

Endividamento (R\$ milhões)	3T17	2T17	3T16	% Variação vs.	
				2T17	3T16
<b>Curto prazo</b>	<b>21,3</b>	<b>23,9</b>	<b>22,1</b>	<b>-10,9%</b>	<b>-3,7%</b>
Empréstimos e Financiamentos	10,1	13,5	13,7	-25,2%	-26,3%
Leasing	11,2	10,4	8,4	7,5%	33,0%
<b>Longo prazo</b>	<b>42,9</b>	<b>34,2</b>	<b>36,1</b>	<b>25,5%</b>	<b>18,9%</b>
Empréstimos e Financiamentos	30,0	22,4	24,4	34,3%	22,8%
Leasing	12,8	11,8	11,6	8,8%	10,7%
<b>Dívida Bruta</b>	<b>64,1</b>	<b>58,0</b>	<b>58,1</b>	<b>10,5%</b>	<b>10,3%</b>
(-) Disponibilidades	43,3	23,2	30,4	86,5%	42,4%
<b>Dívida Líquida</b>	<b>20,9</b>	<b>34,8</b>	<b>27,7</b>	<b>-40,1%</b>	<b>-24,8%</b>
<i>Dívida Líquida/EBITDA 12M (x)</i>	<i>0,2</i>	<i>0,4</i>	<i>0,3</i>	<i>-0,2x</i>	<i>-0,1x</i>

Nota: 12M = últimos 12 meses

## MERCADO DE CAPITAIS

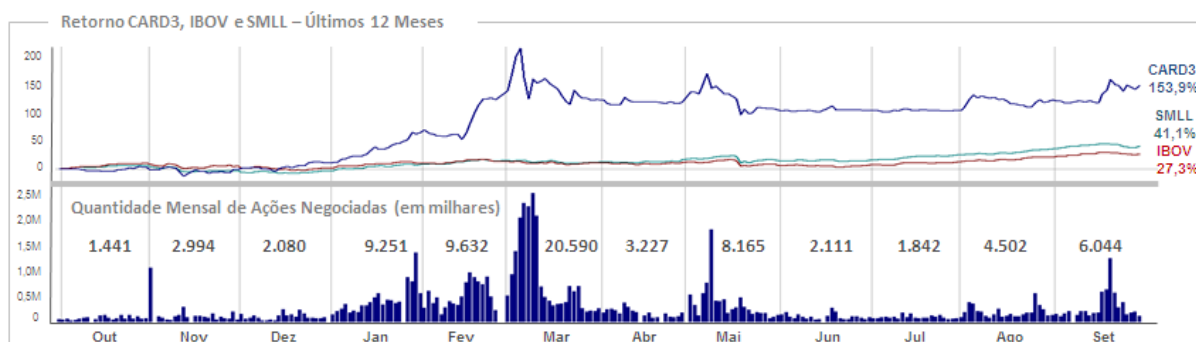
As ações da CSU (CARD3) são negociadas no Novo Mercado da B3 desde 2006, com o mais elevado nível de Governança Corporativa. Em setembro de 2017, as ações da Companhia passaram a integrar os índices SMLL (Índice Small Cap), IDIV (Índice de Dividendos) e o IBRA (Índice Brasil Amplo) da B3 em suas respectivas carteiras teóricas de ativos. Desta maneira, a Companhia, que já contava com a participação nos índices IGCT (Índice de Governança Corporativa Trade), IGC (Índice de Governança Corporativa Diferenciada), IG-NM (Índice de Governança Corporativa – Novo Mercado) e ITAG (Índice de Ações com Tag Along Diferenciado), passa agora a ser listada em um total de sete índices na Bolsa de Valores Brasileira.

ACIONISTAS	# AÇÕES	%
Controlador	24.815.849	59,4%
Free Float	16.450.174	39,4%
Tesouraria	533.977	1,3%
<b>TOTAL CARD3</b>	<b>41.800.000</b>	<b>100,0%</b>

Data: 30 de Setembro de 2017

Atualmente, a composição do *free-float* da Companhia é diversificada, sem concentração relevante de participação por acionistas minoritários. Embora o perfil geográfico desses acionistas seja de predominância brasileira, nos últimos meses a participação de investidores estrangeiros tem aumentado gradativamente.

Abaixo, o desempenho da ação nos últimos doze meses:



Fonte: Economática | Base 100 | ajustado por proventos | Data base: 30.09.2017

As ações da CSU (CARD3) encerraram, em 30 de setembro de 2017, cotadas a R\$ 10,95 por ação, um retorno de 153,9% em doze meses (ajustado por proventos), enquanto o Ibovespa e o Índice *Small Cap* registraram altas de 27,3% e 41,1%, respectivamente.

Juntamente com a Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais – APIMEC, em 23 de outubro de 2017, a Companhia recebeu analistas, investidores e demais interessados em sua reunião pública anual. Os participantes puderam interagir com cada uma das Diretorias Executivas Comerciais da Companhia, além dos Diretores de Finanças e de Relações com Investidores, discutindo sobre as divisões de negócios da CSU e promovendo perguntas para um maior entendimento sobre a Companhia.

### ANEXOS

Demonstração do Resultado (R\$ Mil)								
Descrição da Conta	3T17	2T17	3T16	3T17 vs. 2T17	3T17 vs. 3T16	9M17	9M16	9M17 vs. 9M16
<b>Receita Bruta</b>	<b>136.313</b>	<b>134.033</b>	<b>123.870</b>	<b>1,7%</b>	<b>10,0%</b>	<b>401.329</b>	<b>391.195</b>	<b>2,6%</b>
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	122.632	120.959	112.290	1,4%	9,2%	362.012	354.011	2,3%
Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	(87.286)	(89.046)	(85.409)	-2,0%	2,2%	(264.131)	(261.228)	1,1%
<b>Resultado Bruto</b>	<b>35.346</b>	<b>31.913</b>	<b>26.881</b>	<b>10,8%</b>	<b>31,5%</b>	<b>97.881</b>	<b>92.783</b>	<b>5,5%</b>
<b>Despesas/Receitas Operacionais</b>	<b>(17.216)</b>	<b>(16.131)</b>	<b>(13.660)</b>	<b>6,7%</b>	<b>26,0%</b>	<b>(49.227)</b>	<b>(47.743)</b>	<b>3,1%</b>
Despesas com Vendas	(404)	(549)	(898)	-26,4%	-55,0%	(1.106)	(2.957)	-62,6%
Despesas Gerais e Administrativas	(16.950)	(15.658)	(14.890)	8,3%	13,8%	(48.386)	(47.620)	1,6%
Outros Resultados Operacionais	138	76	2.128	81,6%	-93,5%	265	2.834	-90,6%
<b>Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos</b>	<b>18.130</b>	<b>15.782</b>	<b>13.221</b>	<b>14,9%</b>	<b>37,1%</b>	<b>48.654</b>	<b>45.040</b>	<b>8,0%</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(1.722)</b>	<b>(2.046)</b>	<b>(1.554)</b>	<b>-15,8%</b>	<b>10,8%</b>	<b>(5.942)</b>	<b>(8.257)</b>	<b>-28,0%</b>
Receitas Financeiras	716	642	2.036	11,5%	-64,8%	2.169	4.485	-51,6%
Despesas Financeiras	(2.438)	(2.688)	(3.590)	-9,3%	-32,1%	(8.111)	(12.742)	-36,3%
<b>Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro</b>	<b>16.408</b>	<b>13.736</b>	<b>11.667</b>	<b>19,5%</b>	<b>40,6%</b>	<b>42.712</b>	<b>36.783</b>	<b>16,1%</b>
<b>Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro</b>	<b>(5.689)</b>	<b>(4.660)</b>	<b>(4.256)</b>	<b>22,1%</b>	<b>33,7%</b>	<b>(14.606)</b>	<b>(12.879)</b>	<b>13,4%</b>
Corrente	(3.727)	(3.927)	-	-5,1%	-	(10.900)	-	-
Diferido	(1.962)	(733)	(4.256)	167,7%	-53,9%	(3.706)	(12.879)	-71,2%
<b>Resultado Líquido das Operações Continuadas</b>	<b>10.719</b>	<b>9.076</b>	<b>7.411</b>	<b>18,1%</b>	<b>44,6%</b>	<b>28.106</b>	<b>23.904</b>	<b>17,6%</b>
<b>Lucro do Período</b>	<b>10.719</b>	<b>9.076</b>	<b>7.411</b>	<b>18,1%</b>	<b>44,6%</b>	<b>28.106</b>	<b>23.904</b>	<b>17,6%</b>

Balanco Patrimonial - (Reais Mil)					
ATIVO	30/09/2017	30/06/2017	30/09/2017 vs. 30/06/2017	30/09/2016	30/09/2017 vs. 30/09/2016
<b>Ativo Total</b>	<b>384.382</b>	<b>364.211</b>	<b>5,5%</b>	<b>341.194</b>	<b>12,7%</b>
<b>Ativo Circulante</b>	<b>119.857</b>	<b>103.435</b>	<b>15,9%</b>	<b>105.348</b>	<b>13,8%</b>
Caixa e Equivalente de Caixa	43.266	23.194	86,5%	30.387	42,4%
Contas a Receber	56.630	59.914	-5,5%	49.615	14,1%
Estoques	1.724	860	100,5%	2.025	-14,9%
Tributos a Recuperar	12.760	14.672	-13,0%	18.764	-32,0%
Outros Ativos Circulantes	5.477	4.795	14,2%	4.557	20,2%
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>264.525</b>	<b>260.776</b>	<b>1,4%</b>	<b>235.846</b>	<b>12,2%</b>
<b>Ativo Realizável a Longo Prazo</b>	<b>21.857</b>	<b>21.808</b>	<b>0,2%</b>	<b>24.311</b>	<b>-10,1%</b>
Tributos a Recuperar	3.513	3.435	2,3%	3.133	12,1%
Depósitos Judiciais	16.316	16.594	-1,7%	19.124	-14,7%
Outros	2.028	1.779	14,0%	2.054	-1,3%
<b>Imobilizado</b>	<b>39.190</b>	<b>38.181</b>	<b>2,6%</b>	<b>38.029</b>	<b>3,1%</b>
<b>Intangível</b>	<b>203.478</b>	<b>200.787</b>	<b>1,3%</b>	<b>173.506</b>	<b>17,3%</b>

Balanco Patrimonial Passivo (Reais Mil)					
PASSIVO E P. L.	30/09/2017	30/06/2017	30/09/2017 vs. 30/06/2017	30/09/2016	30/09/2017 vs. 30/09/2016
<b>Passivo Total</b>	<b>384.382</b>	<b>364.211</b>	<b>5,5%</b>	<b>341.194</b>	<b>12,7%</b>
<b>Passivo Circulante</b>	<b>103.934</b>	<b>104.598</b>	<b>-0,6%</b>	<b>94.086</b>	<b>10,5%</b>
Obrigações Sociais e Trabalhistas	41.178	39.814	3,4%	39.694	3,7%
Fornecedores	23.649	25.885	-8,6%	23.675	-0,1%
Obrigações Fiscais	2.967	3.342	-11,2%	2.722	9,0%
Obrigações Fiscais Federais	1.637	1.927	-15,0%	1.420	15,3%
Imposto de Renda e Contribuição Social a Pagar	40	433	-90,8%	-	-
Outros Impostos federais	1.597	1.494	6,9%	1.420	12,5%
Obrigações Fiscais Estaduais	7	2	250,0%	25	-72,0%
Obrigações Fiscais Municipais	1.323	1.413	-6,4%	1.277	3,6%
Empréstimos e Financiamentos	21.252	23.865	-10,9%	22.073	-3,7%
Empréstimos e Financiamentos	10.075	13.463	-25,2%	13.668	-26,3%
Financiamento por Arrendamento Financeiro	11.177	10.402	7,5%	8.405	33,0%
Outras Obrigações	14.888	11.692	27,3%	5.922	151,4%
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>59.910</b>	<b>49.909</b>	<b>20,0%</b>	<b>51.906</b>	<b>15,4%</b>
Empréstimos e Financiamentos	30.022	22.352	34,3%	24.448	22,8%
Financiamento por Arrendamento Financeiro	12.848	11.814	8,8%	11.606	10,7%
Outras Obrigações	335	335	0,0%	335	0,0%
Tributos Diferidos	6.590	4.628	42,4%	3.636	81,2%
Passivos judiciais	10.115	10.780	-6,2%	11.881	-14,9%
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>220.538</b>	<b>209.704</b>	<b>5,2%</b>	<b>195.202</b>	<b>13,0%</b>
Capital Social Realizado	129.232	129.232	0,0%	129.232	0,0%
Reservas de Capital	671	556	20,7%	481	39,5%
Reserva Legal	7.517	7.517	0,0%	5.771	30,3%
Reserva de Retenção de Lucros	56.528	56.528	0,0%	37.330	51,4%
Ações em Tesouraria	(1.516)	(1.516)	0,0%	(1.516)	0,0%
Lucro/Prejuízos Acumulados	28.106	17.387	61,6%	23.904	17,6%

Demonstração de Fluxo de Caixa (Reais Mil)								
Descrição da Conta	3T17	2T17	3T16	3T17 vs. 2T17	3T17 vs. 3T16	9M17	9M16	9M17 vs. 9M16
<b>Caixa Líquido Proveniente das Atividades Operacionais</b>	<b>25.890</b>	<b>33.986</b>	<b>13.085</b>	<b>-23,8%</b>	<b>97,9%</b>	<b>68.226</b>	<b>58.066</b>	<b>17,5%</b>
Lucro Líquido (Prejuízo) do período	10.719	9.076	7.411	18,1%	44,6%	28.106	23.904	17,6%
Ajustes	13.004	10.940	14.466	18,9%	-10,1%	35.264	46.520	-24,2%
Depreciação e amortização	8.092	7.809	8.324	3,6%	-2,8%	23.531	24.106	-2,4%
Valor residual dos ativos baixados	23	55	12	-58,2%	91,7%	202	114	77,2%
Juros e variações monetárias	1.447	1.566	1.409	-7,6%	2,7%	4.793	6.883	-30,4%
Instrumento patrimonial p/ pagto em ações	115	25	25	360,0%	360,0%	165	67	146,3%
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	232	177	(45)	31,1%	-	637	(115)	-
Provisão para contingências	1.133	575	485	97,0%	133,6%	2.230	2.586	-13,8%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	1.962	733	4.256	167,7%	-53,9%	3.706	12.879	-71,2%
<b>Variações nos Ativos e Passivos</b>	<b>5.778</b>	<b>17.616</b>	<b>(6.961)</b>	<b>-67,2%</b>	<b>-</b>	<b>14.896</b>	<b>(10.702)</b>	<b>-</b>
Contas a receber	3.054	870	1.052	251,0%	190,3%	(4.171)	1.062	-
Estoques	(864)	396	98	-	-	(259)	(266)	-2,6%
Depósitos Judiciais	292	616	(74)	-52,6%	-	1.480	56.970	-97,4%
Outros Ativos	1.256	1.824	(3.916)	-31,1%	-	6.542	(11.649)	-
Fornecedores	(2.236)	4.738	(807)	-	177,1%	(4.368)	218	-
Salários e Encargos Sociais	1.393	2.614	1.039	-46,7%	34,1%	8.290	8.321	-0,4%
Baixas por pagamento de contingências	(1.978)	(974)	(1.926)	103,1%	2,7%	(3.883)	(59.526)	-93,5%
Outros Passivos	4.861	7.532	(2.427)	-35,5%	-	11.265	(5.832)	-
Outros	(3.611)	(3.646)	(1.831)	-1,0%	97,2%	(10.040)	(1.656)	506,3%
Juros Pagos	(1.721)	(1.920)	(1.831)	-10,4%	-6,0%	(5.751)	(5.644)	1,9%
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(1.890)	(1.726)	-	9,5%	-	(4.289)	3.988	-
<b>Caixa Líquido Atividades de Investimento</b>	<b>(8.930)</b>	<b>(8.860)</b>	<b>(9.955)</b>	<b>0,8%</b>	<b>-10,3%</b>	<b>(25.662)</b>	<b>(26.491)</b>	<b>-3,1%</b>
Aquisição de Ativos	(798)	(1.038)	(747)	-23,1%	6,8%	(2.756)	(2.247)	22,7%
Aquisição de ativo intangível	(8.132)	(7.822)	(9.208)	4,0%	-11,7%	(22.906)	(25.597)	-10,5%
Aplicação Financeira	-	-	-	-	-	-	1.353	-
<b>Caixa Líquido Atividades de Financiamento</b>	<b>3.112</b>	<b>(5.244)</b>	<b>1.221</b>	<b>-</b>	<b>154,9%</b>	<b>(18.023)</b>	<b>(19.902)</b>	<b>-9,4%</b>
Ingresso de empréstimos e financiamentos	10.000	-	8.000	-	25,0%	11.028	8.000	37,9%
Amortização de Emprést. e Financiamentos	(6.888)	(4.081)	(6.834)	68,8%	0,8%	(16.658)	(21.786)	-23,5%
Aquisição de ações em tesouraria	-	-	55	-	-	-	55	-
Dividendos Pagos	-	(1.163)	-	-	-	(12.393)	(6.171)	100,8%
<b>Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes</b>	<b>20.072</b>	<b>19.882</b>	<b>4.351</b>	<b>1,0%</b>	<b>361,3%</b>	<b>24.541</b>	<b>11.673</b>	<b>110,2%</b>
<b>Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes</b>	<b>23.194</b>	<b>3.312</b>	<b>26.036</b>	<b>600,3%</b>	<b>-10,9%</b>	<b>18.725</b>	<b>18.714</b>	<b>0,1%</b>
<b>Saldo Final de Caixa e Equivalentes</b>	<b>43.266</b>	<b>23.194</b>	<b>30.387</b>	<b>86,5%</b>	<b>42,4%</b>	<b>43.266</b>	<b>30.387</b>	<b>42,4%</b>

## SOBRE A CSU

A CSU é empresa líder no mercado brasileiro de prestação de serviços de alta tecnologia voltados ao consumo, relacionamento com clientes, processamento e transações eletrônicas. Oferece soluções completas de programas de cartões de crédito e meios de pagamento eletrônicos, *data center*, soluções customizadas de *loyalty*, *e-commerce*, vendas, cobrança, crédito e *contact center*. Atuando de forma pioneira, a Companhia possui mais de 20 anos de mercado e tem suas ações listadas no Novo Mercado da B3 (antiga BM&FBovespa: CARD3), o mais alto nível de Governança Corporativa.

A Companhia possui duas Unidades de negócios: a **CSU.Contact** e a **CSU.Cardsystem**, a qual consolida os resultados das divisões voltadas a processamento e administração de meios eletrônicos de pagamento (**CardSystem**), soluções de marketing de relacionamento, fidelidade e *e-commerce* (**MarketSystem**) e terceirização de TI (**ITS**).

### » CSU.CONTACT

A CSU.Contact é a Unidade da CSU especializada na prestação de serviços de tele-atendimento, *help desk*, cobrança, *back office*, televendas e relacionamento com o cliente, seja por meio de posições de trabalho ou através de canais digitais. A Unidade expande sua área de atuação através da ferramenta C360 que, associada ao produto BOTS, serve como acelerador nos processos de robotização da Unidade.

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

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

### » CSU.CARDSYSTEM

#### CARDSYSTEM

A CSU é a maior companhia independente da América Latina especializada no processamento de meios eletrônicos de pagamento, sendo a primeira empresa a trabalhar com as três bandeiras internacionais simultaneamente. A CardSystem tem entre seus principais clientes bancos, financeiras, seguradoras e varejistas do Brasil, totalizando uma carteira de 26,1 milhões de cartões de crédito, *private labels* e cartões híbridos.

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

Dentre os serviços e soluções ofertados destacam-se: processamento das transações do cartão, emissão de cartões, postagem das faturas, prevenção à fraude e desenvolvimento de melhorias no produto, de acordo com a determinação do cliente.

#### MARKETSYSTEM

Com mais de 15 anos de atuação no mercado, a MarketSystem é a provedora de solução de *marketing* de relacionamento e programas de fidelidade, tendo já planejado, implementado e gerido dezenas de programas de grande porte. A MarketSystem é uma Divisão de negócios que tem seus resultados consolidados na CSU.CardSystem.

## ▪ SOBRE O OPTe+

O OPTe+ é o maior *e-marketplace* do mercado brasileiro e o único do segmento a trabalhar com os conceitos *Multiâncora* (diversas marcas renomadas concorrentes integradas), *Multi gateway* (produtos físicos, bilhetes aéreos, pacotes, compra coletiva, leilões *online*, vale presentes, vouchers e serviços em uma plataforma *online* com uma única integração para o dono do programa) e *Multifornecedor* (variados parceiros integrados com um buscador de ofertas inteligente, trazendo sempre a melhor oferta para o produto escolhido). É oferecido ao mercado de três maneiras distintas:

- ⌘ O **OPTe+ Loyalty**, a nova geração de soluções de premiação para Programas de Fidelidade. Possibilita aos participantes a experiência de compra dos principais *e-commerces* do mundo, com o resgate de pontos por produtos ou viagens;
- ⌘ **OPTe+ Shopping**, na forma de oportunidade para as empresas lançarem seus próprios Shoppings Corporativos, visando novas fontes de receita e maior interação com sua base de clientes, com a oferta de produtos e viagens por meio de um Shopping Online.
- ⌘ **Shopping Online OPTe+**, o recém lançado *e-marketplace* onde a CSU oferece os benefícios da sua plataforma diretamente ao consumidor final, com o adicional de ter um cartão de crédito e um programa de fidelidade próprios (Passaporte OPTe+). Nessa modalidade, o consumidor final realiza compras no ambiente OPTe+ ([www.optemais.com.br](http://www.optemais.com.br)) e acumula pontos que podem ser utilizados como forma de pagamento total ou parcial de produtos, passagens aéreas e pacotes turísticos.

Através do OPTe+Loyalty, a Companhia disponibiliza um robusto catálogo *online* com produtos e viagens. A principal fonte de receita vem do rebate dos fornecedores (comissionamento sobre as vendas). Adicionalmente, é cobrado do cliente uma taxa sobre o *spread* dos pontos ou mesmo um percentual sobre o volume de vendas. O *set up* da ferramenta é pago pelo cliente e cobre o custo inicial de implantação e uso do *software*.

Na modalidade Shopping Corporativo, a receita é proveniente de uma taxa cobrada ao cliente no momento da implantação e de um percentual sobre as vendas que os parceiros/fornecedores realizam no ambiente OPTe+.

Por fim, na modalidade Shopping Online OPTe+, a única oferecida diretamente ao consumidor final (B2C), a receita é originada apenas sobre o rebate do fornecedor.

## ITS

Divisão de negócios especializada na prestação de serviços de terceirização de TI, tais como *hosting*, *colocation*, *cloud computing* e serviços consultivos. Possui três *data centers* localizados nas cidades de Barueri (2) e Belo Horizonte (1). Em 2013, inaugurou o seu *data center* TIER III, certificado pelo *Uptime Institute*, que garante alta disponibilidade (SLA = 99,982%), elevado nível de segurança dos dados e a confiabilidade de um *expertise* em gestão de *data center* de mais de 20 anos.

Em parceria com as melhores empresas de *hardware* e *software*, a Divisão dispõe de soluções que aumentam a produtividade, melhoram a operação, reduzem os custos, bem como garantem a segurança das informações armazenadas em sua infraestrutura. Seu compromisso é atender os clientes com excelência, de forma a gerar maior valor e competitividade aos seus negócios.

O ITS é uma Divisão de negócios, cujos resultados são alocados na Unidade CSU.CardSystem.

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