

# DIVULGAÇÃO RESULTADOS

## 1º TRIMESTRE 2017



Índice de  
Ações com Governança  
Corporativa Diferenciada IGC

Índice de  
Ações com Top Along  
Diferenciado ITAG



São Paulo, 11 de maio de 2017 - A CSU (BM&FBOVESPA: CARD3), empresa líder no mercado brasileiro de prestação de serviços de alta tecnologia voltados ao consumo, relacionamento com clientes, processamento e transações eletrônicas anuncia os resultados do primeiro trimestre de 2017 (1T17). 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 1T16 e 4T16.

### EXPANSÃO DE 12% DA BASE DE CARTÕES E LUCRO LÍQUIDO DE R\$ 8,3 MILHÕES

#### DESTAQUES DO PERÍODO:

##### RECEITA BRUTA DE R\$ 131,0 MILHÕES NO 1T17:

- 🕒 Crescimento de 5,9% em relação ao 4T16 e redução de 2,7% em relação ao 1T16;
- 🕒 Unidade CSU.CardSystem responsável por 55,8% do faturamento total (+1,0 p.p. YoY).

##### EBITDA DE R\$ 22,4 MILHÕES:

- 🕒 Aumento de 2,8% QoQ e menor em 4,9% YoY.

##### LUCRO LÍQUIDO DE R\$ 8,3 MILHÕES:

- 🕒 Crescimento de 1,9% vs. 1T16 e queda de 24,5% vs. 4T16 (benefício fiscal JCP no 4T16).

##### ESTRUTURA DE CAPITAL:

- 🕒 Confortável relação da dívida líquida sobre o EBITDA em 0,6x.

##### DIVISÃO CARDSYSTEM:

- 🕒 24,6 milhões de cartões cadastrados: +11,8% YoY e +7,4% QoQ;
- 🕒 Implantação do BMB (Banco Mercantil do Brasil) ao final de fevereiro/17;
- 🕒 Expansão orgânica da base de cartões.

##### DISTRIBUIÇÃO DE PROVENTOS:

- 🕒 Payout de 40,0% sobre o Lucro Líquido de 2016: R\$ 12,8 milhões na forma de JCP, além de R\$ 1,2 milhão em dividendos complementares a serem distribuídos.

Principais Indicadores (em milhares ou %)	1T17	4T16	1T16	% Variação vs.	
				4T16	1T16
<b>Destques Operacionais</b>					
Cartões Cadastrados	24.606	22.905	22.005	7,4%	11,8%
Cartões Faturados	20.950	19.532	18.780	7,3%	11,6%
Posições de Atendimento	2.203	2.158	2.476	2,1%	-11,0%
<b>Destques Financeiros</b>					
Receita Bruta	130.982	123.730	134.643	5,9%	-2,7%
Receita Líquida	118.421	111.814	121.938	5,9%	-2,9%
Margem Bruta	25,9%	25,9%	27,6%	-0,1 p.p.	-1,8 p.p.
EBITDA	22.372	21.757	23.527	2,8%	-4,9%
Margem EBITDA	18,9%	19,5%	19,3%	-0,6 p.p.	-0,4 p.p.
EBIT	14.742	12.940	15.760	13,9%	-6,5%
Margem EBIT	12,4%	11,6%	12,9%	0,9 p.p.	-0,5 p.p.
Lucro Líquido	8.311	11.003	8.153	-24,5%	1,9%
Margem Líquida	7,0%	9,8%	6,7%	-2,8 p.p.	0,3 p.p.
Capex	9.781	32.081	9.472	-69,5%	3,3%
Capex/Receita Líquida	8,3%	28,7%	7,8%	-20,4 p.p.	0,5 p.p.
Dívida Líquida	57.795	44.999	53.080	28,4%	8,9%
Dívida Líquida/EBITDA	0,6	0,5	0,7	0,1 x	-0,1 x

### 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  
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*):  
15.006 mil (35,9%)

### Teleconferência de Resultados 1T17

Sexta-feira, 12 de maio de 2017

11h00 (horário de Brasília) – Português

Tradução simultânea

Telefone: (11) 2188-0155 (Brasil)

Código de acesso: CSU

Webcast: www.csu.com.br/ri



Tempo Estimado de  
Leitura:

25 minutos

## COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

Encerramos o primeiro trimestre com resultados consistentes, nos permitindo manter o equilíbrio das operações da Companhia mesmo em um ambiente econômico instável. Ainda com sinais incertos quanto à recuperação da confiança dos mercados, e com alguns setores reagindo de maneiras distintas à expectativa de mudanças do ambiente macroeconômico do país, continuamos focados no desenvolvimento e expansão de cada uma das frentes de negócios da CSU.

A CardSystem, divisão responsável pelo processamento e administração dos meios eletrônicos de pagamento, encerrou o trimestre com 24,6 milhões de cartões cadastrados, forte crescimento anual de 11,8%, reflexo da expansão orgânica da base de cartões e da migração dos cartões do BMB (Banco Mercantil do Brasil), ocorrida ao final de fevereiro/17.

Já a CSU Contact, encerrou o trimestre com uma média de 2.203 Posições de Atendimento (PA's) faturadas, uma redução de 273 posições médias nos últimos doze meses, reflexo de um menor volume de ligações, inclusive abaixo da expectativa dos nossos clientes. Dentre os mercados em que a CSU atua, o de terceirização de atendimento continua sendo o mais atingido pela retração do consumo. Do ponto de vista comercial, a unidade apresentou a conquista de novos clientes, além de também expandir as operações de outros já existentes. Permanecemos com a orientação estratégica de uma estrita política de controle de custos e despesas e priorização de operações de maior complexidade.

A Companhia encerrou o primeiro trimestre com uma Receita Bruta de R\$ 131,0 milhões e um EBITDA de R\$ 22,4 milhões, crescimentos de 5,9% e 2,8%, respectivamente, em relação ao apresentado no quarto trimestre do ano anterior. A alavancagem da Companhia segue confortável, com uma razão dívida líquida sobre EBITDA de 0,6 vez ao final de março de 2017.

O lucro líquido reportado no trimestre foi de R\$ 8,3 milhões, 1,9% maior do que o resultado do primeiro trimestre de 2016, mesmo após o encerramento do contrato de prestação do serviço de aquisição em 30 de junho de 2016. Em relação ao 4T16, notamos uma redução de 24,5%, influenciado pelo reconhecimento do benefício fiscal do JCP pago no último trimestre de 2016.

Adicionalmente, em Assembleia Geral Ordinária ocorrida em 25 de abril, foi aprovada a distribuição de R\$ 1,2 milhão na forma de dividendos complementares, referente ao exercício de 2016. O referido pagamento será efetuado em 31 de maio, com base na posição acionária de 28 de abril de 2017, sendo que as ações da Companhia foram negociadas "ex-dividendos" desde o dia 02 de maio de 2017.

Com relação ao desempenho das ações da CSU, CARD3 vem acumulando alta acima de 100% desde o início do ano, negociando um volume de ações bem superior às médias apresentadas no ano anterior. Após redução de participação acionária da Sul América no capital social da Companhia, ocorrida no início de 2017, houve uma desconcentração da base de acionistas e a entrada de novos investidores, inclusive estrangeiros.

Quanto aos negócios, destacamos que a forte sinergia entre as áreas de atuação da CSU permite oferecer soluções únicas e customizadas para cada um de seus clientes, posicionando a Companhia como uma empresa de atuação diferenciada no mercado.

No início de 2017, a CSU promoveu uma estrutura voltada à inovação e renovação dos processos atuais, seja em projetos mais elaborados, na revisão da arquitetura sistêmica entre a CSU e a estrutura tecnológica de seus clientes, bem como na revisão e atualização dos procedimentos operacionais atuais.

Acreditamos que a capacidade de inovação é preponderante para a longevidade de nossa atuação na prestação de serviços para setores que demandam a aplicação de alta tecnologia, razão pela qual, a Companhia passou a ter uma diretoria destinada exclusivamente a capturar oportunidades de mercado, bem como traçar estratégias de desenvolvimento tecnológico para ampliar sua competitividade, produtividade e sustentabilidade em seus mercados de atuação e nos negócios de seus clientes.

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. A participação ativa da CSU em projetos voltados a Cartão Digital, Cartão Virtual, WSP (Portal CSU de Web Services), Alertas Digitais, Easy (switch inteligente e parametrizável), Samsung Pay, Android Pay, dentre outros, refletirão positivamente na evolução dos negócios e produtos da Companhia.

Agradecemos a confiança de nossos clientes, parceiros, colaboradores e acionistas.

## DESEMPENHO OPERACIONAL POR UNIDADE DE NEGÓCIO

### CSU.CARDSYSTEM

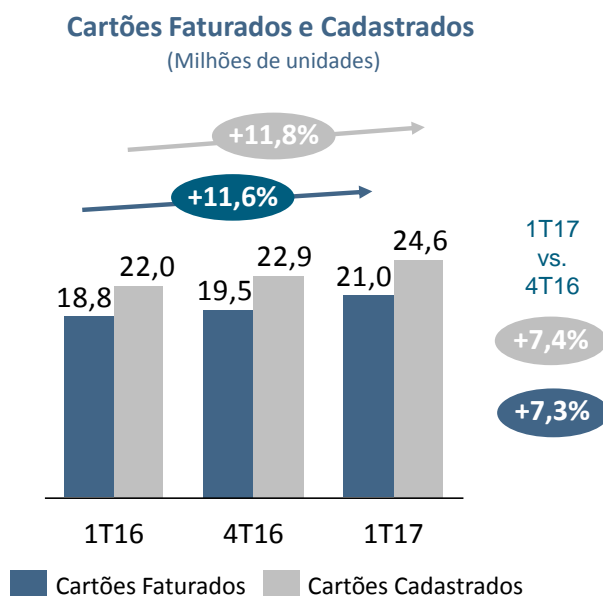
A **CSU.CardSystem** é a Unidade que engloba as divisões de negócios responsáveis pelo processamento e administração dos meios eletrônicos de pagamento (**CardSystem**), soluções de marketing de relacionamento, fidelidade e e-commerce (**MarketSystem**) e terceirização de TI (**ITS**).

#### 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 Companhia encerrou o primeiro trimestre com 24,6 milhões de cartões cadastrados, crescimentos de 11,8% e de 7,4% em relação aos saldos da base de cartões apresentados em março/16 e dezembro/16, respectivamente. Por sua vez, a base de cartões faturados totalizaram 21,0 milhões de plásticos, um crescimento anual de 11,6% e de 7,3% na comparação sequencial.



As expansões das bases refletem o crescimento inorgânico com a migração dos cartões do BMB no final de fevereiro/17, além do crescimento orgânico da base já existente.

A migração dos cartões do BMB adicionou cerca de 900 mil plásticos a ambas as bases de cartões, faturados e cadastrados. Excluindo esse efeito, os crescimentos orgânicos da base de cartões cadastrados foram de 7,7% YoY e 3,5% QoQ, enquanto que a base de cartões faturados aumentou em 7,4% YoY e 2,6% QoQ.

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

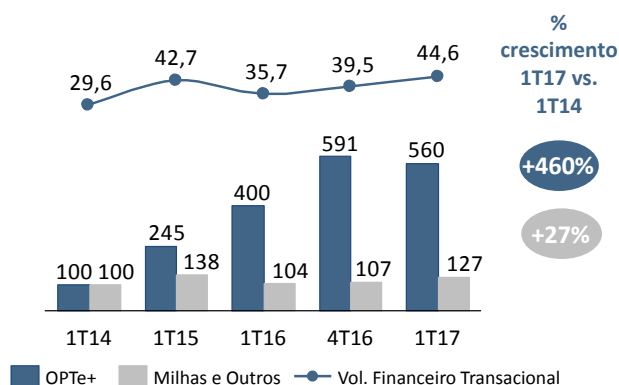
A MarketSystem é a divisão provedora de soluções de marketing de relacionamento e programas de fidelidade (Loyalty) e e-commerce, através da plataforma tecnológica OPTe+.

#### Desempenho Operacional

A MarketSystem permanece aprimorando suas linhas de negócios, com a expansão da base de parceiros da plataforma OPTe+ e o fortalecimento de sua marca para o mercado. No 1T17, a divisão ampliou a oferta de produtos do OPTe+ com a adição dos novos parceiros como Spicy, WLC, Skazi, dentre outros.

Atualmente, a MarketSystem possui 14 clientes, além de cerca de 60 parceiros comerciais já integrados ao e-marketplace OPTe+, disponibilizando mais de um milhão de produtos dos maiores varejistas do país, passagens aéreas, pacotes turísticos, hotéis, além de um vasto repertório de marcas do mercado de moda.

**Volume Financeiro Transacional (R\$ mi) e Evolução**  
Por Tipo de Resgate (base 100)



O volume financeiro transacional do 1T17 foi de R\$ 44,6 milhões, maior em 25,0% em relação ao 1T16 e em 12,9% em relação ao 4T16, apresentando recuperação em relação aos últimos trimestres, reflexo de um cenário macroeconômico mais aquecido, porém ainda desafiador.

Na comparação anual, o aumento do volume total é explicado tanto pela expansão dos resgates na plataforma OPTe+, com crescimento de quase 40,0% YoY, como pelo aumento de 21,6% YoY do volume de “Milhas e Outros”. Em relação ao 4T16, “Milhas e Outros” apresentou crescimento de 18,7% contra uma redução de 5,2% nos resgates do OPTe+, explicado (i) pela sazonalidade do 1T17, período com maior concentração de resgates em milhas, e (ii) pela massificação de campanhas promocionais e de bonificação realizadas por empresas coalizadoras de programas de fidelidade.

Em relação ao 1T14, período em que o OPTe+ iniciou efetivamente suas operações, a plataforma acumula crescimento expressivo versus a expansão apresentada em “Milhas e Outros”. Tal desempenho comprova a atratividade da plataforma e o contínuo processo de mudança cultural de comportamento dos participantes dos programas de fidelidade, dispostos a considerar uma gama muito mais ampla e diferenciada de opções de resgate.

## 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 primeiro trimestre do ano com uma média de 2.203 posições de atendimento (PA's) faturadas, redução de 11,0% nos últimos doze meses e expansão de 2,1% na comparação sequencial.

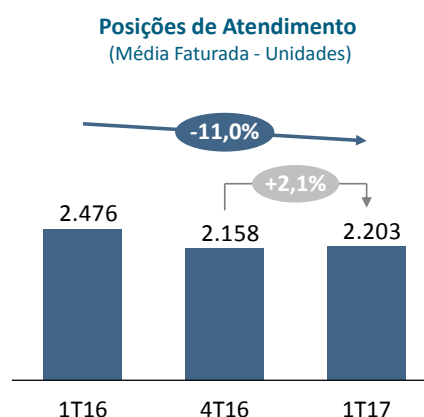
Na comparação anual, a queda percebida reflete o menor volume de ligações nas operações de nossos clientes, justificado pelos impactos da retração macroeconômica ao longo dos últimos doze meses. Já na comparação com o 4T16, o crescimento é explicado pela sazonalidade caracteristicamente favorável do primeiro trimestre, além da expansão de determinadas operações já existentes na base.

Destacamos que a evolução da base de PA's também é impactada por efetivos ganhos de produtividade gerados tanto pelo emprego de tecnologias como pela diligência da Companhia em evitar operações com margens ofensoras ao resultado da unidade. A unidade segue priorizando operações mais complexas, com foco em maior valor agregado e margens sustentáveis para os negócios da Companhia.

Do ponto de vista comercial, no trimestre a unidade conquistou novos clientes como Volkswagen Financial Service, Whirlpool e empresa do Setor de varejo farmacêutico. Com exceção do Banco Volkswagen, que está em fase de implantação, com início previsto ainda nesse semestre, todas as demais operações já foram iniciadas.

Até o momento, 459 PA's foram conquistadas. Destas, 139 já foram implantadas e as demais possuem previsão de início nos próximos 6 meses.

Através dos produtos C360, Bots, Proactive, Insights e CSU.Contact 3.0, a unidade vem se destacando como uma prestadora de serviços reconhecidamente especializada em operações de alta complexidade, empregando o uso de automação, robotização e de meios digitais no atendimento ao cliente, em linha com as novas tendências de mercado. A oferta destas soluções inovadoras foi determinante para as conquistas comerciais acima mencionadas.



## DESEMPENHO FINANCEIRO POR UNIDADE DE NEGÓCIO

Principais Indicadores (em milhares ou %)	1T17	4T16	1T16	% Variação vs.	
				4T16	1T16
<b>Cartões Cadastrados</b>	<b>24.606</b>	<b>22.905</b>	<b>22.005</b>	<b>7,4%</b>	<b>11,8%</b>
<b>Cartões Faturados</b>	<b>20.950</b>	<b>19.532</b>	<b>18.780</b>	<b>7,3%</b>	<b>11,6%</b>
<b>Posições de Atendimento</b>	<b>2.203</b>	<b>2.158</b>	<b>2.476</b>	<b>2,1%</b>	<b>-11,0%</b>
<b>Receita Bruta</b>	<b>130.982</b>	<b>123.730</b>	<b>134.643</b>	<b>5,9%</b>	<b>-2,7%</b>
<i>CSU CardSystem</i>	73.033	69.004	73.768	5,8%	-1,0%
<i>CSU Contact</i>	57.949	54.726	60.875	5,9%	-4,8%
<b>Receita Líquida</b>	<b>118.421</b>	<b>111.814</b>	<b>121.938</b>	<b>5,9%</b>	<b>-2,9%</b>
<i>CSU CardSystem</i>	65.398	61.708	66.177	6,0%	-1,2%
<i>CSU Contact</i>	53.023	50.106	55.761	5,8%	-4,9%
<b>Margem Bruta</b>	<b>25,9%</b>	<b>25,9%</b>	<b>27,6%</b>	<b>-0,1 p.p.</b>	<b>-1,8 p.p.</b>
<i>CSU CardSystem</i>	38,6%	36,4%	40,0%	2,1 p.p.	-1,4 p.p.
<i>CSU Contact</i>	10,2%	13,0%	12,9%	-2,8 p.p.	-2,8 p.p.
<b>EBITDA</b>	<b>22.372</b>	<b>21.757</b>	<b>23.527</b>	<b>2,8%</b>	<b>-4,9%</b>
<i>CSU CardSystem</i>	21.663	19.870	21.827	9,0%	-0,8%
<i>CSU Contact</i>	709	1.887	1.700	-62,4%	-58,3%
<b>Margem EBITDA</b>	<b>18,9%</b>	<b>19,5%</b>	<b>19,3%</b>	<b>-0,6 p.p.</b>	<b>-0,4 p.p.</b>
<i>CSU CardSystem</i>	33,1%	32,2%	33,0%	0,9 p.p.	0,1 p.p.
<i>CSU Contact</i>	1,3%	3,8%	3,0%	-2,4 p.p.	-1,7 p.p.
<b>Lucro Líquido</b>	<b>8.311</b>	<b>11.003</b>	<b>8.153</b>	<b>-24,5%</b>	<b>1,9%</b>
<b>Margem Líquida</b>	<b>7,0%</b>	<b>9,8%</b>	<b>6,7%</b>	<b>-2,8 p.p.</b>	<b>0,3 p.p.</b>

### Receita Bruta

A receita bruta do primeiro trimestre de 2017 totalizou R\$ 131,0 milhões, queda de 2,7% na comparação com o 1T16 e um aumento de 5,9% em relação ao 4T16.

- **CSU.CardSystem:** A receita bruta foi de R\$ 73,0 milhões no 1T17, um decréscimo de 1,0% nos últimos doze meses, mas um aumento de 5,8% em relação ao 4T16.

A queda anual reflete, principalmente, a saída da operação de processamento de transações de aquisição do Banrisul em julho/16. Contudo, este efeito foi mitigado pela expansão da base de cartões, tanto de forma orgânica, quanto pela implantação dos cartões de crédito consignado do BMB.

Na comparação com o 4T16, o resultado é explicado pela expansão da base de cartões processados.

Em ambas as comparações, houve pouco impacto proveniente da MarketSystem, uma vez que sua receita ficou praticamente estável.

- **CSU.Contact:** A unidade de *contact center* registrou uma receita bruta de R\$ 57,9 milhões no 1T17, inferior em 4,8% em relação ao 1T16, mas 5,9% maior em relação ao 4T16.

A retração nos últimos doze meses reflete os constantes redimensionamentos do quadro de PA's, conforme mencionado anteriormente. Já a expansão registrada em relação ao 4T16 é

explicada pela sazonalidade mais favorável do 1T17. Adicionalmente, ambas as comparações são positivamente impactadas pelos reajustes de contratos ocorridos neste primeiro trimestre.

Destacamos, ainda, que as variações na receita da unidade tiveram melhor desempenho em relação àquelas apresentadas nos números médios de PA's, evidenciando assim, os contínuos esforços da Companhia em conquistar operações de maior complexidade e conseqüentemente maior valor agregado.

### Custos

CSU (R\$ mil)	1T17	4T16	1T16	% Variação vs.	
				4T16	1T16
<b>Receita Bruta</b>	<b>130.982</b>	<b>123.730</b>	<b>134.643</b>	<b>5,9%</b>	<b>-2,7%</b>
Deduções da Receita (-)	12.561	11.915	12.706	5,4%	-1,1%
<b>Receita Líquida</b>	<b>118.421</b>	<b>111.814</b>	<b>121.938</b>	<b>5,9%</b>	<b>-2,9%</b>
<b>Custos (-)</b>	<b>87.799</b>	<b>82.825</b>	<b>88.263</b>	<b>6,0%</b>	<b>-0,5%</b>
Pessoal	46.329	42.504	47.532	9,0%	-2,5%
Expedição	8.294	7.967	7.535	4,1%	10,1%
Comunicação	2.147	2.151	1.974	-0,2%	8,8%
Depreciação/Amortização	6.697	7.874	6.836	-14,9%	-2,0%
Prédios	8.978	8.382	9.406	7,1%	-4,5%
Custos dos Prêmios Entregues	4.951	5.482	6.391	-9,7%	-22,5%
Outros	10.402	8.465	8.590	22,9%	21,1%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>30.622</b>	<b>28.989</b>	<b>33.675</b>	<b>5,6%</b>	<b>-9,1%</b>
<b>Margem Bruta</b>	<b>25,9%</b>	<b>25,9%</b>	<b>27,6%</b>	<b>-0,1 p.p.</b>	<b>-1,8 p.p.</b>

O custo total da Companhia no primeiro trimestre de 2017 foi de R\$ 87,8 milhões, 0,5% inferior ao 1T16 e maior em 6,0% quando comparado ao 4T16.

O lucro bruto total alcançou o montante de R\$ 30,6 milhões no 1T17, uma redução de 9,1% YoY, explicada pelo término das operações de aquisição do Banrisul e pela menor contribuição da unidade CSU Contact ao resultado da Companhia neste trimestre. Contudo, pelo segundo trimestre consecutivo, o lucro bruto consolidado apresentou crescimento trimestral, de 5,6% no 1T17, resultado da adoção de uma postura diligente da Companhia na gestão de seus custos e pela expansão das operações de processamento de cartões, responsáveis por gerar ganho de rentabilidade através da característica intrínseca de alavancagem operacional positiva da divisão CardSystem, mais que compensando a redução do lucro bruto da CSU Contact. Com isso, a margem bruta foi de 25,9%, redução de 1,8 p.p. YoY, mas estável QoQ.

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

- **CSU.CardSystem:** Os custos da unidade CSU.CardSystem totalizaram R\$ 40,2 milhões no 1T17, superior em 1,1% sobre o 1T16 e em 2,5% em relação ao 4T16.

CSU CardSystem (R\$ mil)	1T17	4T16	1T16	% Variação vs.	
				4T16	1T16
<b>Receita Bruta</b>	<b>73.033</b>	<b>69.004</b>	<b>73.768</b>	<b>5,8%</b>	<b>-1,0%</b>
Deduções da Receita (-)	7.635	7.296	7.591	4,6%	0,6%
<b>Receita Líquida</b>	<b>65.398</b>	<b>61.708</b>	<b>66.177</b>	<b>6,0%</b>	<b>-1,2%</b>
<b>Custos (-)</b>	<b>40.179</b>	<b>39.218</b>	<b>39.722</b>	<b>2,5%</b>	<b>1,1%</b>
Pessoal	10.908	10.360	10.688	5,3%	2,1%
Expedição	8.200	7.887	7.468	4,0%	9,8%
Comunicação	844	987	1.151	-14,5%	-26,7%
Depreciação/Amortização	4.904	6.038	5.025	-18,8%	-2,4%
Prédios	2.083	1.982	2.304	5,1%	-9,6%
Custos dos Prêmios Entregues	4.951	5.482	6.391	-9,7%	-22,5%
Outros	8.290	6.481	6.695	27,9%	23,8%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>25.219</b>	<b>22.490</b>	<b>26.455</b>	<b>12,1%</b>	<b>-4,7%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>38,6%</i>	<i>36,4%</i>	<i>40,0%</i>	<i>2,1 p.p.</i>	<i>-1,4 p.p.</i>

As variações são explicadas, principalmente, pelos maiores custos referentes à implantação do BMB e à expansão orgânica da base de cartões da divisão CardSystem, com impacto nas linhas de Pessoal, Expedição e Outros, consequência do aumento do número de funcionários das operações, do volume de envio de faturas e maiores gastos com materiais e aluguéis de *software*, respectivamente. Exclusivamente na comparação anual, houve reajuste dos Correios acima da inflação, além do acordo coletivo. Já na comparação apenas com o 4T16, o aumento de 4,0% de Expedição reflete basicamente o crescimento orgânico da base de cartões cadastrados (+3,5% QoQ), uma vez que os cartões do Banco Mercantil do Brasil foram implantados apenas ao final de fevereiro/17.

No entanto, os aumentos acima mencionados foram parcialmente compensados com os menores custos de (i) Comunicação, resultado de negociação com fornecedores por menores tarifas, (ii) Depreciação/Amortização, em função de revisão técnica que resultou no aumento da vida útil de alguns ativos da Companhia, e (iii) de Prêmios Entregues, com a redução do volume de resgates de operações específicas da MarketSystem que, por questões contábeis relativas à modelagem do negócio, transitam pelo custo da Companhia, mas sem influenciar no resultado da divisão, uma vez que há uma contrapartida na receita em igual proporção.

Dada a predominância dos custos fixos nesta unidade, o lucro bruto apresentou queda de 4,7% YoY com a finalização da prestação de serviço de aquisição em junho/16, enquanto que na comparação com o 4T16, houve aumento de 12,1%, justificado pela implantação do BMB e expansão orgânica da base de cartões.

- **CSU.Contact:** Os custos da CSU.Contact totalizaram R\$ 47,6 milhões no 1T17, 1,9% menor em relação ao 1T16 e 9,2% superior ao 4T16.

# DIVULGAÇÃO RESULTADOS

## 1º TRIMESTRE 2017



Índice de  
Ações com Governança  
Corporativa Diferenciada **IGC**

Índice de  
Ações com Top Along  
Diferenciado **ITAG**



CSU Contact (R\$ mil)	1T17	4T16	1T16	% Variação vs.	
				4T16	1T16
<b>Receita Bruta</b>	<b>57.949</b>	<b>54.726</b>	<b>60.875</b>	<b>5,9%</b>	<b>-4,8%</b>
Deduções da Receita (-)	4.926	4.620	5.114	6,6%	-3,7%
<b>Receita Líquida</b>	<b>53.023</b>	<b>50.106</b>	<b>55.761</b>	<b>5,8%</b>	<b>-4,9%</b>
<b>Custos (-)</b>	<b>47.620</b>	<b>43.607</b>	<b>48.541</b>	<b>9,2%</b>	<b>-1,9%</b>
Pessoal	35.422	32.144	36.844	10,2%	-3,9%
Comunicação	1.303	1.164	822	11,9%	58,4%
Depreciação/Amortização	1.794	1.836	1.811	-2,3%	-1,0%
Prédios	6.895	6.400	7.102	7,7%	-2,9%
Outros	2.207	2.064	1.962	6,9%	12,5%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>5.403</b>	<b>6.499</b>	<b>7.220</b>	<b>-16,9%</b>	<b>-25,2%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>10,2%</i>	<i>13,0%</i>	<i>12,9%</i>	<i>-2,8 p.p.</i>	<i>-2,8 p.p.</i>

Na comparação anual, a queda dos custos de Pessoal reflete o menor número de PA's no 1T17 em relação ao 1T16, enquanto que a expansão apresentada na comparação trimestral é explicada pelo aumento sazonal do número de PA's. Ressaltamos que, em ambas as comparações, houve impacto negativo referente ao acordo coletivo de 1º de janeiro. Ainda, na comparação com o 4T16, a unidade teve a adição de custos de Pessoal atrelados à futura geração de receitas para os próximos trimestres com as implantações de operações mencionadas anteriormente.

Os aumentos dos custos com Comunicação refletem, em ambos os períodos, maiores gastos com links resultantes de expansões de determinadas operações de cobrança.

Neste trimestre, o volume de ligações de algumas operações ficou abaixo das estimativas tanto da Companhia como dos próprios clientes da unidade. Por consequência, houve aumento momentâneo do nível de ociosidade dessas operações, bem como custos adicionais foram necessários para uma ação corretiva de readequação pontual do número de PA's no decorrer do 1T17. Com isso, os desempenhos dos custos da unidade foram piores do que as respectivas receitas, resultando nas retrações de 25,2% YoY e de 16,9% QoQ do lucro bruto.

### Despesas com Vendas e Marketing, Gerais e Administrativas

Despesas (R\$ mil)	1T17	4T16	1T16	% Variação vs.	
				4T16	1T16
Gerais e Administrativas	(14.845)	(14.247)	(16.036)	4,2%	-7,4%
Depreciação/Amortização	(933)	(943)	(930)	-1,1%	0,3%
Vendas e Marketing	(153)	(1.091)	(1.236)	-86,0%	-87,6%
<b>Total Desp. Vendas, Gerais e Adm.</b>	<b>(15.931)</b>	<b>(16.281)</b>	<b>(18.202)</b>	<b>-2,1%</b>	<b>-12,5%</b>
<i>% da receita líquida</i>	<i>13,5%</i>	<i>14,6%</i>	<i>14,9%</i>	<i>-1,1 p.p.</i>	<i>-1,5 p.p.</i>

O total das despesas no 1T17 foi de R\$ 15,9 milhões, quedas de 12,5% em relação ao 1T16 e de 2,1% em relação ao 4T16.

Destacamos que, no 1T17, a Companhia realizou um provisionamento de despesas Gerais e Administrativas, referente a encargos de férias provenientes da reoneração de gastos com

mão-de-obra, uma vez que os benefícios do Plano Brasil Maior se encerrarão em 30 de junho de 2017.

Em relação à comparação anual das despesas totais, a retração percebida é explicada (i) pela redução de 7,4% das despesas Gerais e Administrativas, resultado, principalmente, do menor volume de provisão tributária, que no 1T16 gerou impacto pontual no valor de R\$ 1,7 milhão, além de menores despesas de Pessoal provenientes do plano de corte de custos e despesas da Companhia, e (ii) redução de 87,6% de gastos com a divulgação da marca OPTe+. Esses aspectos mais que compensaram o aumento das despesas de Pessoal com o provisionamento da reoneração de mão-de-obra acima mencionado e o acordo coletivo ocorrido em agosto/16.

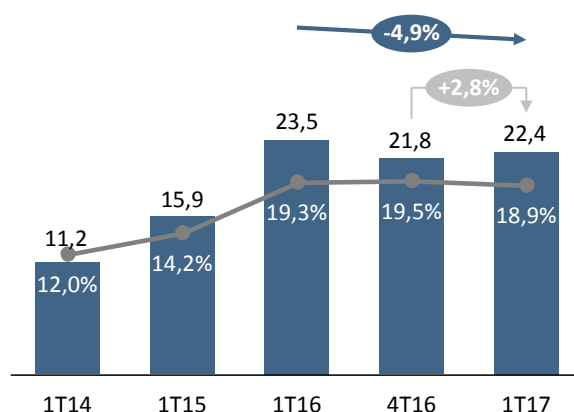
Na comparação com o trimestre imediatamente anterior, a redução das despesas totais é explicada pela queda de 86,0% dos gastos com a divulgação da marca OPTe+, mais que compensando o provisionamento de encargo de férias ocorrido nas despesas Gerais e Administrativas no 1T17, conforme mencionado anteriormente.

Como isso, a representatividade das despesas em relação à receita líquida reduziu em 1,5 p.p. YoY e 1,1 p.p. QoQ, para 13,5% no 1T17, resultado da disciplina da Companhia no estrito controle de suas despesas.

## EBITDA

A Companhia apresentou um **EBITDA de R\$ 22,4 milhões no primeiro trimestre de 2017**, 4,9% inferior ao 1T16 e 2,8% maior em relação ao 4T16. No trimestre, a margem EBITDA foi de 18,9%, menor em 0,4 p.p. nos últimos doze meses e em 0,6 p.p. em relação ao 4T16.

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



A retração anual é explicada, principalmente, (i) pela saída da operação de processamento de transações de adquirencia do Bannrisul em julho/16 e (ii) pelo menor EBITDA da unidade CSU.Contact. Na comparação trimestral, a expansão da base de cartões processados e o efeito positivo, ainda parcial, da implantação do BMB contribuíram para o aumento de 2,8% do EBITDA consolidado.

A tabela a seguir mostra a reconciliação do EBITDA:

Reconciliação EBITDA (R\$ mil)	1T17	4T16	1T16	% Variação vs.	
				4T16	1T16
<b>Lucro Líquido</b>	<b>8.311</b>	<b>11.003</b>	<b>8.153</b>	<b>-24,5%</b>	<b>1,9%</b>
(+) Imposto de Renda e CSLL	4.257	(752)	4.095	-	4,0%
(+) Resultado Financeiro Líquido	2.174	2.688	3.512	-19,1%	-38,1%
(+) Depreciação/Amortização	7.630	8.817	7.767	-13,5%	-1,8%
<b>EBITDA</b>	<b>22.372</b>	<b>21.757</b>	<b>23.527</b>	<b>2,8%</b>	<b>-4,9%</b>
CSU CardSystem	21.663	19.870	21.827	9,0%	-0,8%
CSU Contact	709	1.887	1.700	-62,4%	-58,3%
<b>Margem EBITDA</b>	<b>18,9%</b>	<b>19,5%</b>	<b>19,3%</b>	<b>-0,6 p.p.</b>	<b>-0,4 p.p.</b>
CSU CardSystem	33,1%	32,2%	33,0%	0,9 p.p.	0,1 p.p.
CSU Contact	1,3%	3,8%	3,0%	-2,4 p.p.	-1,7 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\$ 21,7 milhões no 1T17, queda de 0,8% em relação ao 1T16, explicada principalmente pelo encerramento do contrato de serviços de adquirencia para o Banrisul em junho/16, mas 9,0% maior se comparado ao 4T16, devido ao crescimento da base de cartões e à implantação do BMB ao final de fevereiro/17. Já a margem EBITDA foi de 33,1%, crescimento de 0,1 p.p. YoY, mesmo com a saída do Banrisul da divisão de adquirencia, e de 0,9 p.p. em relação ao 4T16.
- **CSU.Contact:** O EBITDA da unidade CSU.Contact foi de R\$ 0,7 milhão no 1T17, menor em ambas as comparações, reflexo do volume de ligações abaixo do esperado e os consequentes aumentos da ociosidade e dos custos com a readequação do número de PA's durante o trimestre. Com isso, a margem EBITDA da unidade, de 1,3%, apresentou quedas de 1,7 p.p. em relação ao 1T16 e de 2,4 p.p. em relação ao 4T16.

## Resultado Financeiro Líquido

O resultado financeiro líquido totalizou uma despesa de R\$ 2,2 milhões no 1T17, reduções de 38,1% YoY e de 19,1% QoQ.

A queda anual é explicada (i) pela redução da taxa básica de juros e (ii) pelos reconhecimentos pontuais de variações monetárias de contingências tributárias na forma de despesa no 1T16 e na forma de receita no 1T17.

A queda trimestral é explicada pela menor taxa básica de juros e ao menor volume de captação de empréstimos.

## Resultado Líquido

No primeiro trimestre de 2017, a Companhia reportou um **lucro líquido de R\$ 8,3 milhões**, um crescimento de 1,9% em relação ao 1T16, respaldado pelo melhor desempenho do resultado financeiro líquido. Em relação ao 4T16, a queda de 24,5% é explicada pelo impacto positivo de R\$ 4,4 milhões resultante do reconhecimento do benefício fiscal não corrente do JCP no 4T16.

### INVESTIMENTOS

No primeiro trimestre de 2017, a Companhia realizou investimentos no montante de R\$ 9,8 milhões, 3,3% maior em relação ao 1T16 e 69,5% menor quando comparado ao 4T16.

O crescimento anual reflete o maior volume de PA's construídas na unidade CSU.Contact, parcialmente mitigado pelos menores investimentos relacionados (i) às customizações e desenvolvimentos do *software* utilizado para o processamento de cartões, e (ii) à atualização do *Mainframe*, na divisão CardSystem.

Na comparação com o trimestre imediatamente anterior, a redução de 69,5% reflete a concentração de investimentos no 4T16, referente à negociação com a PaySys, fornecedora do *software* VisionPLUS, conforme já explicado no último trimestre. Esse efeito mais que compensou os maiores investimentos na unidade CSU.Contact, dada a sazonalidade de maior volume de negócios no 1T17.

Investimentos (R\$ mil)	1T17	4T16	1T16	% Variação vs.	
				4T16	1T16
CSU CardSystem	6.912	29.718	7.900	-76,7%	-12,5%
CSU ITS	298	746	184	-60,1%	61,8%
CSU Contact	2.029	832	1.027	143,9%	97,6%
Corporativo	542	785	361	-30,9%	50,3%
<b>Capex</b>	<b>9.781</b>	<b>32.081</b>	<b>9.472</b>	<b>-69,5%</b>	<b>3,3%</b>
<i>% da Receita Líquida</i>	<i>8,3%</i>	<i>28,7%</i>	<i>7,8%</i>	<i>-20,4 p.p.</i>	<i>0,5 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 1T17, a Companhia registrou uma geração líquida de caixa operacional ajustado de R\$ 8,2 milhões, 122,2% maior na comparação com o 1T16, explicado, principalmente, pelo menor volume de contas a receber, uma vez que houve um atraso pontual no cronograma de recebimento de determinadas receitas no 1T16.

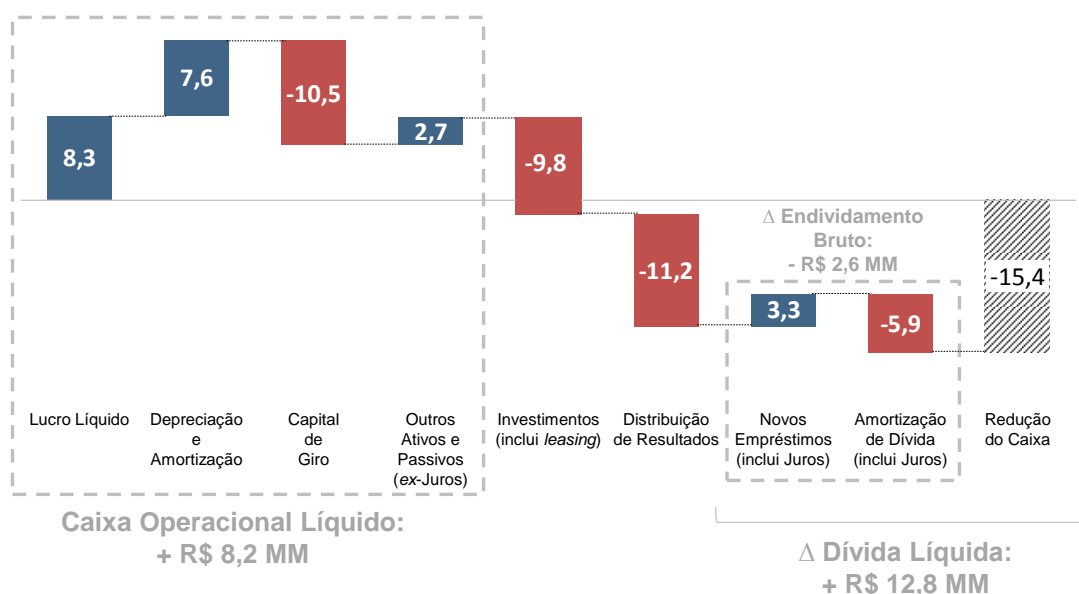
Na comparação trimestral, a queda de 44,5% se deve ao lucro líquido 24,5% menor e ao maior volume de contas a receber. Esse aumento de contas a receber é explicado pelo crescimento de algumas operações e pelos reajustes dos contratos. Além disso, essa linha foi impactada de forma integral no 1T17 pelo ajuste no prazo de contas a receber de determinado cliente, conforme já mencionado no trimestre anterior, e que no 4T16 teve efeito ainda parcial.

As atividades de Investimento realizadas no 1T17 totalizaram R\$ 9,8 milhões, impulsionadas pelos investimentos realizados na CardSystem e na CSU.Contact, conforme explicado anteriormente.

O caixa líquido das atividades de financiamento totalizou R\$ 13,8 milhões no 1T17, dos quais R\$ 11,2 milhões referem-se ao pagamento de juros sobre capital próprio e o restante, R\$ 2,6 milhões, referente à amortização líquida de dívida.

Com essas movimentações, a Companhia encerrou o trimestre com uma posição de caixa final no montante de R\$ 3,3 milhões, menor em 58,0% em relação ao final do 1T16 e em 82,3% em relação ao 4T16.

### Fluxo de Caixa – 1T17 (R\$ milhões)



### ESTRUTURA DE CAPITAL

Em 31 de março de 2017, o endividamento líquido da Companhia era de R\$ 57,8 milhões, maior em 8,9% em relação ao mesmo período do ano anterior e em 28,4% na comparação sequencial, resultado do menor montante das disponibilidades em razão ao pagamento de R\$ 12,8 milhões de juros sobre o capital próprio em 31 de janeiro de 2017. Sem este desembolso, o saldo de disponibilidades não somente permaneceria estável em relação ao 4T16, como apresentaria crescimento em relação ao 1T16, mesmo em meio a um período de dificuldades operacionais.

A relação dívida líquida sobre o EBITDA dos últimos 12 meses ficou em 0,6x no 1T17, 0,1x menor em relação ao 1T16 e 0,1x maior quando comparada ao 4T16.

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)	1T17	4T16	1T16	% Variação vs.	
				4T16	1T16
<b>Curto prazo</b>	<b>24,7</b>	<b>24,1</b>	<b>26,1</b>	<b>2,4%</b>	<b>-5,5%</b>
Empréstimos e Financiamentos	14,4	15,0	17,6	-3,7%	-17,9%
Leasing	10,2	9,1	8,5	12,4%	20,0%
<b>Longo prazo</b>	<b>36,4</b>	<b>39,6</b>	<b>34,9</b>	<b>-8,1%</b>	<b>4,6%</b>
Empréstimos e Financiamentos	24,5	27,5	24,0	-10,9%	2,4%
Leasing	11,9	12,1	10,9	-1,6%	9,4%
<b>Dívida Bruta</b>	<b>61,1</b>	<b>63,7</b>	<b>61,0</b>	<b>-4,1%</b>	<b>0,2%</b>
(-) Disponibilidades	3,3	18,7	7,9	-82,3%	-58,0%
<b>Dívida Líquida</b>	<b>57,8</b>	<b>45,0</b>	<b>53,1</b>	<b>28,4%</b>	<b>8,9%</b>
<i>Dívida Líquida/EBITDA 12M (x)</i>	<i>0,6</i>	<i>0,5</i>	<i>0,7</i>	<i>0,1x</i>	<i>-0,1x</i>

Nota: 12M = últimos 12 meses

## MERCADO DE CAPITAIS

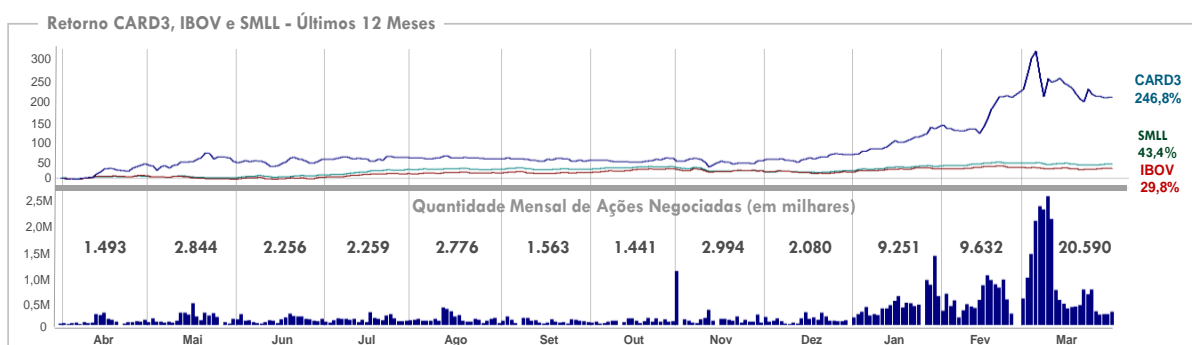
As ações da CSU (CARD3) são negociadas no Novo Mercado da B3 desde 2006, no mais elevado nível de Governança Corporativa. As ações também fazem parte dos índices ITAG – Índice de *Tag Along* Diferenciado e do IGCX – Índice de Governança Corporativa Diferenciada. A Companhia é controlada pela *Greenville Delaware LLC*, Empresa controlada indiretamente pelo Diretor-Presidente da Companhia, o Sr. Marcos Ribeiro Leite.

Em 31 de março de 2017, o Capital Social da CSU era composto por 41.800.000 ações ordinárias (ON), das quais 35,9% correspondiam às ações livres para serem negociadas no mercado (*free float*).

Acionistas	Quantidade de Ações	%
Controlador	26.259.549	62,8%
Ações em Circulação	15.006.474	35,9%
Ações em Tesouraria	533.977	1,3%
<b>Total CSU</b>	<b>41.800.000</b>	<b>100,0%</b>

Data base: 31 de março de 2017

Abaixo, o desempenho da ação nos últimos doze meses:



Fonte: Economática | Base 100 | ajustado por proventos | Data base: 31.03.2017

As ações da CSU (CARD3) encerraram, em 31 de março de 2017, cotadas a R\$ 9,86 por ação, um retorno de 246,8% em doze meses (ajustado por proventos), enquanto o Ibovespa e o Índice Small Cap registraram altas de 29,8% e 43,4%, respectivamente. Desde o início do ano, CARD3 vem acumulando alta acima de 100%, negociando um volume de ações bem superior às médias apresentadas no ano anterior. Após redução de participação acionária da Sul América no Capital Social da Companhia, ocorrida no início de 2017, houve uma desconcentração da base de acionistas e a entrada de novos investidores, inclusive estrangeiros.

Por meio de apresentações institucionais, intenso trabalho de targeting recebendo acionistas e investidores na sede da Companhia, realização e aprimoramento de reuniões públicas com analistas, além da reformulação dos materiais de divulgação, a área de RI vem ampliando as informações disponibilizadas ao mercado e reposicionando a CSU como uma empresa completa, provedora de soluções tecnológicas.

# DIVULGAÇÃO RESULTADOS

## 1º TRIMESTRE 2017



Índice de  
Ações com Governança  
Corporativa Diferenciada **IGC**

Índice de  
Ações com Top Along  
Diferenciado **ITAG**



### ANEXOS

Demonstração do Resultado (R\$ Mil)					
Descrição da Conta	1T17	4T16	1T16	1T17 vs. 4T16	1T17 vs. 1T16
<b>Receita Bruta</b>	<b>130.982</b>	<b>123.730</b>	<b>134.643</b>	<b>5,9%</b>	<b>-2,7%</b>
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	118.421	111.814	121.938	5,9%	-2,9%
Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	(87.799)	(82.825)	(88.263)	6,0%	-0,5%
<b>Resultado Bruto</b>	<b>30.622</b>	<b>28.989</b>	<b>33.675</b>	<b>5,6%</b>	<b>-9,1%</b>
<b>Despesas/Receitas Operacionais</b>	<b>(15.880)</b>	<b>(16.050)</b>	<b>(17.915)</b>	<b>-1,1%</b>	<b>-11,4%</b>
Despesas com Vendas	(153)	(1.091)	(1.236)	-86,0%	-87,6%
Despesas Gerais e Administrativas	(15.778)	(15.190)	(16.966)	3,9%	-7,0%
Outros Resultados Operacionais	51	231	287	-77,9%	-82,2%
<b>Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos</b>	<b>14.742</b>	<b>12.939</b>	<b>15.760</b>	<b>13,9%</b>	<b>-6,5%</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(2.174)</b>	<b>(2.688)</b>	<b>(3.512)</b>	<b>-19,1%</b>	<b>-38,1%</b>
Receitas Financeiras	811	910	1.552	-10,9%	-47,7%
Despesas Financeiras	(2.985)	(3.598)	(5.064)	-17,0%	-41,1%
<b>Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro</b>	<b>12.568</b>	<b>10.251</b>	<b>12.248</b>	<b>22,6%</b>	<b>2,6%</b>
<b>Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro</b>	<b>(4.257)</b>	<b>752</b>	<b>(4.095)</b>	<b>-</b>	<b>4,0%</b>
Corrente	(3.246)	-	(5.364)	-	-39,5%
Diferido	(1.011)	752	1.269	-	-
<b>Resultado Líquido das Operações Continuadas</b>	<b>8.311</b>	<b>11.003</b>	<b>8.153</b>	<b>-24,5%</b>	<b>1,9%</b>
<b>Lucro do Período</b>	<b>8.311</b>	<b>11.003</b>	<b>8.153</b>	<b>-24,5%</b>	<b>1,9%</b>

# DIVULGAÇÃO RESULTADOS

## 1º TRIMESTRE 2017



Índice de  
Ações com Governança  
Corporativa Diferenciada **IGC**

Índice de  
Ações com Top Along  
Diferenciado **ITAG**



Balanco Patrimonial - (Reais Mil)					
ATIVO	31/03/2017	31/12/2016	31/03/2017 vs. 31/12/2016	31/03/2016	31/03/2017 vs. 31/03/2016
<b>Ativo Total</b>	<b>345.448</b>	<b>354.459</b>	<b>-2,5%</b>	<b>382.011</b>	<b>-9,6%</b>
<b>Ativo Circulante</b>	<b>86.482</b>	<b>96.932</b>	<b>-10,8%</b>	<b>87.968</b>	<b>-1,7%</b>
Caixa e Equivalente de Caixa	3.312	18.725	-82,3%	7.877	-58,0%
Contas a Receber	60.962	53.095	14,8%	64.730	-5,8%
Estoques	1.256	1.465	-14,3%	2.270	-44,7%
Tributos a Recuperar	16.402	19.998	-18,0%	8.852	85,3%
Outros Ativos Circulantes	4.550	3.649	24,7%	4.239	7,3%
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>258.966</b>	<b>257.527</b>	<b>0,6%</b>	<b>294.043</b>	<b>-11,9%</b>
<b>Ativo Realizável a Longo Prazo</b>	<b>22.234</b>	<b>22.823</b>	<b>-2,6%</b>	<b>87.816</b>	<b>-74,7%</b>
Tributos a Recuperar	3.345	3.249	3,0%	10.512	-68,2%
Depósitos Judiciais	17.195	17.796	-3,4%	75.227	-77,1%
Outros	1.694	1.778	-4,7%	2.077	-18,4%
<b>Imobilizado</b>	<b>38.487</b>	<b>39.074</b>	<b>-1,5%</b>	<b>37.979</b>	<b>1,3%</b>
<b>Intangível</b>	<b>198.245</b>	<b>195.630</b>	<b>1,3%</b>	<b>168.248</b>	<b>17,8%</b>

Balanco Patrimonial Passivo (Reais Mil)					
PASSIVO E P. L.	31/03/2017	31/12/2016	31/03/2017 vs. 31/12/2016	31/03/2016	31/03/2017 vs. 31/03/2016
<b>Passivo Total</b>	<b>345.448</b>	<b>354.459</b>	<b>-2,5%</b>	<b>382.011</b>	<b>-9,6%</b>
<b>Passivo Circulante</b>	<b>92.059</b>	<b>107.073</b>	<b>-14,0%</b>	<b>99.953</b>	<b>-7,9%</b>
Obrigações Sociais e Trabalhistas	37.249	32.833	13,4%	34.586	7,7%
Fornecedores	21.146	28.017	-24,5%	22.568	-6,3%
Obrigações Fiscais	3.740	5.211	-28,2%	3.868	-3,3%
Obrigações Fiscais Federais	2.162	3.304	-34,6%	2.411	-10,3%
Imposto de Renda e Contribuição Social a Pagar	456	-	-	825	-44,7%
Outros Impostos federais	1.706	3.304	-48,4%	1.586	7,6%
Obrigações Fiscais Estaduais	2	3	-33,3%	70	-97,1%
Obrigações Fiscais Municipais	1.576	1.904	-17,2%	1.387	13,6%
Empréstimos e Financiamentos	24.660	24.084	2,4%	26.100	-5,5%
Empréstimos e Financiamentos	14.432	14.987	-3,7%	17.577	-17,9%
Financiamento por Arrendamento Financeiro	10.228	9.097	12,4%	8.523	20,0%
Outras Obrigações	5.264	16.928	-68,9%	12.831	-59,0%
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>51.623</b>	<b>53.956</b>	<b>-4,3%</b>	<b>102.712</b>	<b>-49,7%</b>
Empréstimos e Financiamentos	24.521	27.519	-10,9%	23.956	2,4%
Financiamento por Arrendamento Financeiro	11.926	12.121	-1,6%	10.901	9,4%
Outros	335	335	0,0%	335	0,0%
Tributos Diferidos	3.895	2.884	35,1%	-	-
Passivos judiciais	10.946	11.097	-1,4%	67.520	-83,8%
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>201.766</b>	<b>193.430</b>	<b>4,3%</b>	<b>179.346</b>	<b>12,5%</b>
Capital Social Realizado	129.232	129.232	0,0%	129.232	0,0%
Reservas de Capital	531	506	4,9%	431	23,2%
Reserva Legal	7.517	7.517	0,0%	5.771	30,3%
Reserva de Retenção de Lucros	57.691	57.691	0,0%	37.330	54,5%
Ações em Tesouraria	(1.516)	(1.516)	0,0%	(1.571)	-3,5%
Lucro/Prejuízos Acumulados	8.311	-	-	8.153	1,9%

# DIVULGAÇÃO RESULTADOS

## 1º TRIMESTRE 2017



Índice de  
Ações com Governança  
Corporativa Diferenciada **IGC**

Índice de  
Ações com Pay Along  
Diferenciado **ITAG**



Demonstração de Fluxo de Caixa (Reais Mil)					
Descrição da Conta	1T17	4T16	1T16	1T17 vs. 4T16	1T17 vs. 1T16
<b>Caixa Líquido Proveniente das Atividades Operacionais</b>	<b>8.350</b>	<b>15.578</b>	<b>4.514</b>	<b>-46,4%</b>	<b>85,0%</b>
Lucro Líquido (Prejuízo) do período	8.311	11.003	8.153	-24,5%	1,9%
Ajustes	11.320	11.085	10.019	2,1%	13,0%
Depreciação e amortização	7.630	8.817	7.767	-13,5%	-1,8%
Valor residual dos ativos baixados	124	89	42	39,3%	195,2%
Juros e variações monetárias	1.780	2.582	2.815	-31,1%	-36,8%
Instrumento patrimonial p/ pagto em ações	25	25	17	0,0%	47,1%
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	228	42	-	442,9%	-
Provisão para contingências	522	282	647	85,1%	-19,3%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	1.011	(752)	(1.269)	-	-
Variações nos Ativos e Passivos	(8.498)	(4.784)	(14.754)	77,6%	-42,4%
Contas a receber	(8.095)	(3.521)	(14.167)	129,9%	-42,9%
Estoques	209	560	(511)	-62,7%	-
Depósitos Judiciais	572	1.332	992	-57,1%	-42,3%
Outros Ativos	3.462	102	(322)	3294,1%	-
Fornecedores	(6.870)	4.341	(889)	-	672,8%
Salários e Encargos Sociais	4.283	(6.892)	3.098	-	38,3%
Baixas por pagamento de contingências	(931)	(1.355)	(918)	-31,3%	1,4%
Outros Passivos	(1.128)	649	(2.037)	-	-44,6%
Outros	(2.783)	(1.726)	1.096	61,2%	-
Juros Pagos	(2.110)	(1.699)	(2.067)	24,2%	2,1%
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(673)	(27)	3.163	2392,6%	-
<b>Caixa Líquido Atividades de Investimento</b>	<b>(7.872)</b>	<b>(29.678)</b>	<b>(7.679)</b>	<b>-73,5%</b>	<b>2,5%</b>
Aquisição de Ativos	(920)	(1.028)	(558)	-10,5%	64,9%
Aquisição de ativo intangível	(6.952)	(28.650)	(8.474)	-75,7%	-18,0%
Aplicação Financeira	-	-	1.353	-	-
<b>Caixa Líquido Atividades de Financiamento</b>	<b>(15.891)</b>	<b>2.438</b>	<b>(7.672)</b>	<b>-</b>	<b>107,1%</b>
Ingresso de empréstimos e financiamentos	1.028	7.000	-	-85,3%	-
Amortização de Emprést. e Financiamentos	(5.689)	(4.562)	(7.672)	24,7%	-25,8%
Dividendos Pagos	(11.230)	-	-	-	-
<b>Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes</b>	<b>(15.413)</b>	<b>(11.662)</b>	<b>(10.837)</b>	<b>32,2%</b>	<b>42,2%</b>
<b>Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes</b>	<b>18.725</b>	<b>30.387</b>	<b>18.714</b>	<b>-38,4%</b>	<b>0,1%</b>
<b>Saldo Final de Caixa e Equivalentes</b>	<b>3.312</b>	<b>18.725</b>	<b>7.877</b>	<b>-82,3%</b>	<b>-58,0%</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 24,6 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 *Multi fornecedor* (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

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

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