

São Paulo, 06 de maio de 2020 - A CSU (B3: CARD3), empresa líder no mercado brasileiro de prestação de serviços de alta tecnologia voltados ao consumo, relacionamento com clientes e processamento de transações eletrônicas anuncia os resultados do primeiro trimestre de 2020 (1T20). As informações financeiras são apresentadas em IFRS e em Reais (R\$). A partir de 1º de janeiro de 2019 a Companhia adotou as normas de pronunciamento contábil CPC 06 (IFRS 16). Os números apresentados neste release já refletem os impactos decorrentes da adoção da referida norma, exceto quando indicado o contrário. As comparações referem-se ao 4T19 e 1T19.

EBITDA ATINGIU R\$ 30,5 MILHÕES NO 1T20 (+31,2 YoY) COM MARGEM DE 26,7%

DESTAQUES DO PERÍODO:

FINANCEIRO:

- Evolução consistente dos principais indicadores financeiros, com destaque para o crescimento de margens no período: Margem EBITDA (+4,0 p.p. YoY) e da Margem Líquida (+3,7 p.p. YoY).

DIVISÃO CARDSYSTEM:

- Cartões Cadastrados atingem 23,8 milhões ao final de março, crescimento de 19,0% YoY, com cerca de 800 mil novos cartões adicionados à base no trimestre.

DIVISÃO MARKETSYSTEM:

- Novo recorde de Volume Financeiro Transacional, atingindo R\$ 80,0 milhões no trimestre, com forte crescimento de 23,3% YoY.

DIVISÃO CSU.CONTACT:

- Média de 2.093 Posições de Atendimento Faturadas, crescimento de 6,1% YoY.
- Expansão comercial com novos contratos firmados no período.

DISTRIBUIÇÃO DE PROVENTOS:

- Payout de 39,3% sobre o Lucro Líquido de 2019, com pagamento de R\$ 10,6 milhões na forma de JCP aos acionistas em 06 de janeiro.
- Aprovação de distribuição de R\$ 2,3 milhões na forma de JCP, referentes ao 1T20.

Principais Indicadores (em milhares ou %)	1T20	4T19 Reapresentado	1T19 Reapresentado	%Variação vs.	
				4T19	1T19
Destaque Operacionais					
Cartões Cadastrados	23.828	22.739	20.025	4,8%	19,0%
Cartões Faturados	16.235	15.911	14.914	2,0%	8,9%
Volume Financeiro Transacional	79.992	76.261	64.868	4,9%	23,3%
Posições de Atendimento	2.093	2.183	1.973	-4,1%	6,1%
Destaque Financeiros					
Receita Bruta	129.298	127.272	116.021	1,6%	11,4%
Receita Líquida	114.086	111.287	102.219	2,5%	11,6%
Margem Bruta	28,2%	28,8%	20,8%	-0,5 p.p.	7,4 p.p.
EBITDA	30.461	29.330	23.225	3,9%	31,2%
Margem EBITDA	26,7%	26,4%	22,7%	0,3 p.p.	4,0 p.p.
Lucro Líquido	9.313	9.677	4.514	-3,8%	106,3%
Margem Líquida	8,2%	8,7%	4,4%	-0,5 p.p.	3,7 p.p.
Capex	10.643	15.014	9.771	-29,1%	8,9%
Capex/Receita Líquida	9,3%	13,5%	9,6%	-4,2 p.p.	-0,2 p.p.
Dívida Líquida	81.037	89.036	119.683	-9,0%	-32,3%
Dívida Líquida/EBITDA	0,6	0,7	1,4	-0,1x	-0,8x

Relações com Investidores

Ricardo Ribeiro Leite

Diretor de Relações com Investidores

Bruna Gambôa

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*):

18.212 mil (43,6%)

Teleconferência de Resultados 1T20

Quinta-feira, 07 de maio de 2020

11h00 (horário de Brasília) – Português

Tradução simultânea

Telefone: (11) 2188-0155 (Brasil)

Código de acesso: CSU

Webcast: ri.csu.com.br

COMENTÁRIO DA ADMINISTRAÇÃO

No âmbito macroeconômico, encerramos o primeiro trimestre do ano em ambiente adverso devido ao avanço e desdobramentos do Covid-19 no Brasil e no mundo. Para a CSU, mesmo diante de um cenário de incertezas, o trimestre foi marcado pela evolução positiva de seus indicadores operacionais e financeiros, bem como pela oferta de soluções diferenciadas para a prestação de serviços aos nossos clientes.

Diante de um cenário de crise, a Companhia tem reagido com rapidez e intensidade, fazendo tudo o que está ao seu alcance para assegurar as melhores condições para que seus funcionários possam atravessar esse momento com saúde e confiança, para que os clientes possam contar com a continuidade de suas operações sem nenhum impacto e para que a sociedade possa usufruir de serviços essenciais durante a crise e se reerguer mais forte depois dela. As circunstâncias são difíceis, mas a CSU não tem poupado esforços e investimentos para cumprir esses objetivos.

Acreditamos que os próximos meses serão desafiadores para todo o mercado, todavia, confiamos na superação desse período com uma entrega consistente de resultados e relações duradouras com nossos clientes. Além da busca constante por ganhos de eficiência nas operações, a Companhia segue capitaneando oportunidades comerciais e evoluindo em suas linhas de negócios, colhendo os frutos dos acertos estratégicos implementados nos últimos anos.

Entre as principais conquistas no trimestre, na **CardSystem**, os contratos firmados ao longo de 2019 já estão em fase piloto e algumas renegociações contratuais estão em fase de assinatura, trazendo boas perspectivas para os próximos trimestres. Também registramos forte crescimento da utilização das soluções digitais ofertadas pela Divisão, como os cartões digitais e virtuais (sem necessidade de cartão físico), as *wallets* de pagamento – compatíveis com Samsung Pay, Android Pay e Apple Pay – além dos dispositivos vestíveis de pagamento (*wearables*) e os cartões contactless.

Na **Divisão MarketSystem**, expandimos o *mix* de resgates com a inclusão de micro recompensas na plataforma OPTe+, entre eles vouchers eletrônicos como: Uber Eats, iFood e Carrefour, de forma a possibilitar os resgates online para uma gama de clientes que dispõe de uma quantidade inferior de pontos. Também, implantamos novos parceiros de resgate no Premmia, programa de fidelidade da Petrobras, aumentando assim os produtos e ofertas disponibilizados ao cliente.

Já na **Contact**, mesmo em um momento desafiador, firmamos contrato para atendimento dos clientes do PagSeguro e Uol, além de iniciarmos a construção de mais 400 novos postos de atendimento em nossa sede, em Alphaville, para ampliação de nossa capacidade operacional.

A CSU encerrou o primeiro trimestre do ano com um resultado extremamente positivo. No período, atingimos Receita Bruta de R\$ 129,3 milhões (+11,4% YoY), EBITDA de R\$ 30,5 milhões (+31,2% YoY) e Lucro Líquido de R\$ 9,3 milhões (+106,3% YoY). A baixa alavancagem da Companhia aliada à geração de caixa no período possibilitaram a realização de investimentos de cerca de R\$ 10,6 milhões no trimestre, além do pagamento de R\$ 10,6 milhões na forma de Juros Sobre o Capital Próprio (JCP), ocorrida em 06 de janeiro de 2020, representando um *payout* de 39,3% sobre o Lucro Líquido de 2019. Ainda, em 10 de março de 2020, a CSU anunciou a distribuição de JCP no montante de R\$ 2,3 milhões referente ao 1º trimestre do ano, refletindo a confiança da Companhia quanto à evolução dos resultados que vem sendo entregues.

Mais uma vez, reiteramos o nosso compromisso com a segurança de nossos colaboradores e demais *stakeholders* e destacamos o nosso comprometimento quanto à geração de valor a todos nossos clientes, parceiros, colaboradores e acionistas.

PANDEMIA COVID-19

Os serviços prestados pela Companhia foram incluídos no rol de atividades essenciais, indispensáveis ao atendimento da comunidade no combate à Covid-19. Nesse contexto, a CSU vem desempenhando suas atividades neste momento de grandes desafios sociais e econômicos, lançando mão de todos os recursos disponíveis para proteção de seus colaboradores, respeitando as recomendações das autoridades públicas em seus estabelecimentos e mantendo a operacionalidade dos seus serviços essenciais em todo o território nacional. Ainda, a CSU tem feito sua lição de casa, reduzindo a jornada de trabalho do administrativo de forma a preservar empregos e adequar caixa nesse período de incertezas.

Para cumprir com seu papel social, a CSU doou 52 mil itens de proteção para hospitais públicos de São Paulo e Recife com mais necessidades de abastecimento. Ao todo, foram entregues 14 mil litros de álcool gel, 10 mil aventais, 14 mil toucas e 14 mil luvas.

Nesse cenário de crise, a Companhia tem se reunido com seus clientes e apresentando iniciativas de rápida implementação para fomentar a contratação de novos serviços, visando auxiliar a sua base de clientes e alavancar os seus resultados.

Na **CardSystem**, diante de uma nova realidade de consumo, em que as pessoas têm ficado mais em suas casas e mudado o seu comportamento de compra – que deixa de ser físico e passa a ser online – a Divisão disponibilizou aos seus clientes opções que facilitam a utilização de cartões de crédito, de forma a incrementar o número de transações por cartão. Entre os serviços oferecidos estão: o cartão virtual (sem necessidade de cartão físico), os alertas digitais, *overlimit* por *score*, aumento de limite temporário, negociação de saldos, flexibilização de vencimentos, crédito pessoal e *back office* remoto. Ainda, estamos mantendo a equipe de sistemas a todo vapor para garantir aos nossos clientes todas as adaptações necessárias diante dessa crise, como o IOF e alterações na sistemática de cobrança de juros.

Na **MarketSystem**, desenvolvemos um plano de “ativação” com ações direcionadas a toda a base de clientes da Divisão, com produtos das linhas de higiene e limpeza, saúde, ‘Fique em Casa’ e *home office*, e realizamos negociação com grandes varejistas com foco em ofertas direcionadas aos produtos mais buscados nos *e-commerce* nesse momento de isolamento social. Também negociamos com os clientes a redução do limite mínimo de pontos para resgate no catálogo, de forma a fomentar o volume de resgates, e a suspensão da expiração de pontos até junho de 2020, que ainda pode ser postergada.

Já na Unidade **Contact**, criamos o Contact Center Home Office, novo produto que estamos oferecendo ao mercado para fazer frente a essa nova realidade. Nesse contexto, cerca de 2.000 atendentes estão trabalhando em regime de *home office* – uma das maiores operações dessa natureza no Brasil – em tempo recorde, que possibilita mantermos as operações nos sites com adensamento reduzido e de acordo com as recomendações dos órgãos competentes. Também alocamos 100% dos profissionais acima de 60 anos, gestantes e imunodeprimidos em regime de *home based*, com uma solução robusta que garante a segurança de informações dos clientes e possibilita a gestão dos atendentes. Realizamos o monitoramento diário das condições de saúde dos colaboradores do escritório, com implantação de ponto de medição de temperatura corporal nas portarias dos sites, a fim de evitar que os sintomáticos adentrem a empresa sem avaliação prévia. Também reforçamos as ações de limpeza, higiene e saúde, incluindo a ampliação da assessoria médica com profissionais especializados em infectologia e aumentamos os pontos de álcool gel nas instalações da Companhia.

Continuaremos atuando ativamente, monitorando de perto toda a evolução do cenário, seguros e confiantes no cumprimento de nossos compromissos com nossos clientes, colaboradores e com a sociedade como um todo.

DESEMPENHO OPERACIONAL POR UNIDADE DE NEGÓCIO

1 - CSU.CARDSYSTEM

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

1.1 - CARDSYSTEM: MEIOS ELETRÔNICOS DE PAGAMENTO

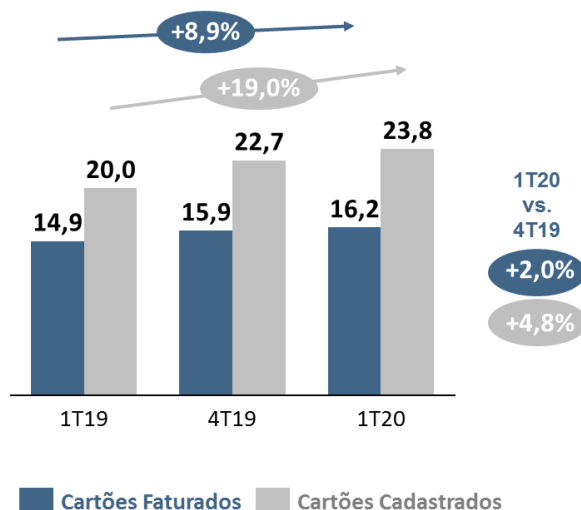
A **CARDSYSTEM** oferece aos clientes o processamento e a administração de cartões de crédito, private labels, cartões digitais e cartões híbridos, além de serviços de processamentos aos adquirentes.

Desempenho Operacional

Encerramos o 1T20 com **23,8 milhões de cartões cadastrados** e **16,2 milhões de cartões faturados**, representando expansões de 19,0% e 8,9%, respectivamente, em relação aos saldos apresentados no mesmo período de 2019. Na comparação com o trimestre imediatamente anterior, registramos expansão de 4,8% na base de cartões cadastrados e de 2,0% na base de cartões faturados.

Em ambas as comparações, as variações refletem o início de novas operações, conquistadas ao longo de 2019, além do amadurecimento dos contratos firmados nos últimos trimestres e do crescimento orgânico da Divisão, com a adição de 787 mil novos cartões no período.

Cartões Faturados e Cadastrados – Saldos Finais
(Milhões de unidades)



Nos primeiros 75 dias do trimestre, registramos crescimento acelerado da base de cartões, bem como do número de transações registradas na Divisão CardSystem. A partir da segunda quinzena de março, e em meio ao cenário de pandemia do Covid-19, verificamos redução de atividades da Divisão, com impacto principalmente no número de transações por cartão.

Vale mencionar que os contratos firmados ao longo de 2019 já estão em fase piloto e algumas renegociações contratuais estão em fase de assinatura, trazendo boas perspectivas para os próximos trimestres.

Do ponto de vista regulatório, em março, implantamos para todos os emissores a nova regulamentação para que as operações de origem internacional sejam postadas na fatura do portador convertida em moeda local

com a cotação do dólar data da compra/saque. Diferentemente da regra anterior, em que as operações de origem internacional eram postadas na cotação da data do vencimento da fatura.

Por, fim, em linha com as novas tendências do setor bancário, em que os clientes demandam cada vez mais transparência, conveniência e disponibilidade 24/7, por mais um trimestre, registramos forte crescimento da utilização das soluções digitais ofertadas pela Divisão, como os cartões digitais e virtuais (sem necessidade de cartão físico), as *wallets* de pagamento – compatíveis com Samsung Pay, Android Pay e Apple Pay – além dos dispositivos vestíveis de pagamento (*wearables*) e os cartões *contactless*.

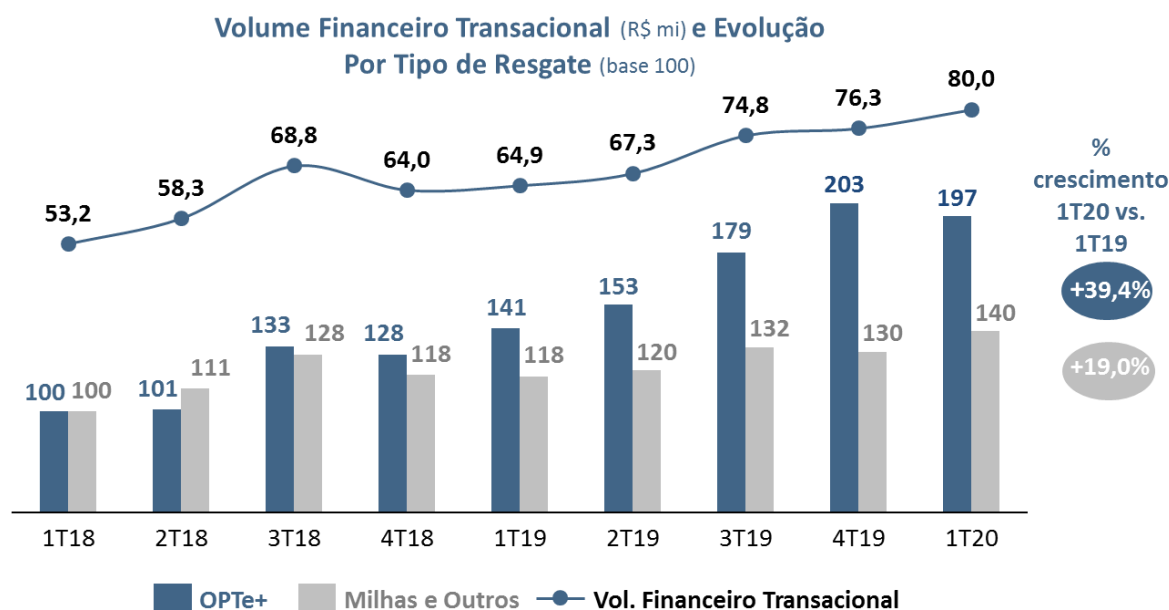
1.2 - MARKETSYSTEM: MARKETING, FIDELIDADE E E-COMMERCE

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

Desempenho Operacional

Seguindo a consistente evolução registrada nos últimos trimestres, no 1T20 atingimos **novo recorde de volume financeiro transacional, de R\$ 80,0 milhões**, expansão de 23,3% na comparação com o 1T19 e de 4,9% em relação ao último trimestre.

A expansão registrada reflete: (i) a expansão do *mix* de produtos e serviços disponíveis na plataforma *Opte+*; (ii) os investimentos na melhoria da experiência dos clientes; e (iii) o aumento nominal da quantidade de resgates associada ao aumento do ticket médio.



A *MarketSystem* expande seu posicionamento no mercado provendo soluções *white label* modulares para programas de fidelidade que busquem potencializar seus programas próprios. No 1T20, a Divisão ampliou a oferta de produtos da plataforma *Opte+*, com forte expansão da quantidade de itens disponíveis para resgate em seus catálogos e inclusão da categoria micro recompensas, entre elas vouchers eletrônicos como: Uber Eats, iFood e Carrefour, de forma a possibilitar os resgates online para uma gama de clientes que dispõe de uma quantidade inferior de pontos (calda longa).

Também no trimestre, implantamos novos parceiros de resgate para o **Premmia** – programa de fidelidade da Petrobras – como Extra, Casas Bahia, Ponto Frio e Magazine Luiza, aumentando assim os produtos e ofertas disponibilizados ao cliente.

2 - CSU.CONTACT

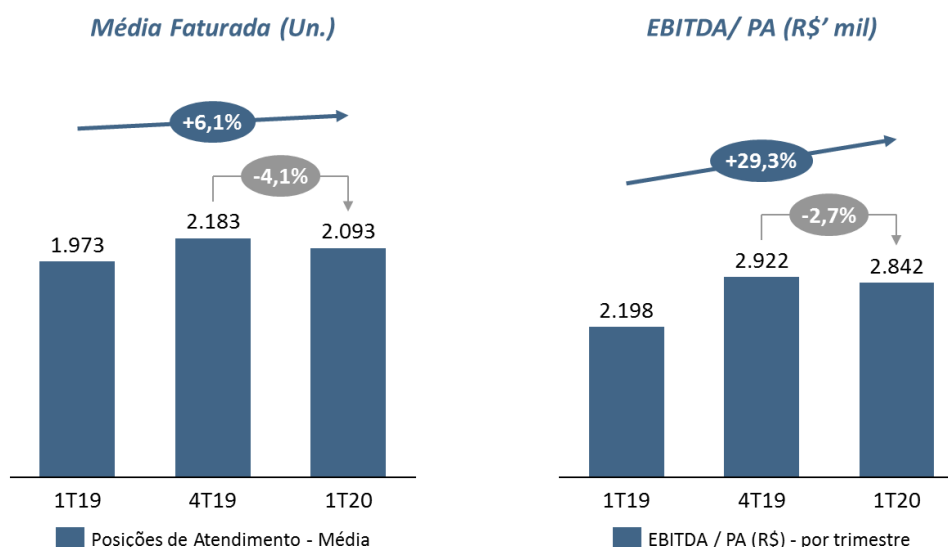
A CSU.Contact é a Unidade da CSU especializada na prestação de serviços de tele atendimento, help desk, cobrança, back office, televentas, engajamento e relacionamento com o cliente, através de posições de atendimento humano ou canais digitais.

Desempenho Operacional

Seguimos em processo de evolução do modelo de negócios da CSU.Contact, aprimorando o posicionamento da Unidade no mercado de *contact center* e ampliando cada vez mais o atendimento voltado aos canais digitais.

Encerramos o trimestre com uma média de 2.093 posições de atendimento (PAs) faturadas, crescimento de 6,1% em relação ao mesmo período de 2019, refletindo os novos contratos firmados no período, com maior utilização de soluções empregando tecnologia de ponta, robotização e atuação por diversos canais de atendimento. Na comparação trimestral, registramos redução de 4,1%, decorrente de sazonalidade do período, com retração de demanda observada em determinadas operações.

Trimestre a trimestre, também observamos a maior satisfação dos nossos clientes, bem como o crescimento da rentabilidade da Unidade – medida pelo indicador EBITDA/ PA – que apresentou crescimento de 29,3% na comparação anual.



A Unidade vem acelerando a ampliação de sua carteira de clientes, confirmado pelos novos contratos firmados nos últimos períodos. Em abril, mesmo em um momento desafiador, também firmamos contrato para atendimento dos clientes do **Uol** e **PagSeguro**, além de iniciarmos a construção de mais 400 novos postos de atendimento em nossa sede operacional, em Alphaville.

DESEMPENHO FINANCEIRO POR UNIDADE DE NEGÓCIO

Ainda, em 18 de dezembro de 2019, a CVM divulgou o Ofício Circular CVM/SNC/SEP 02/19 com orientações quanto a aspectos relevantes do CPC 06 (R2) - IFRS 16 a serem observados na elaboração das Demonstrações Financeiras das companhias abertas arrendatárias para o exercício social encerrado em 31/12/2019. As alterações do ano de 2019 foram reconhecidas no 4T19.

Principais Indicadores (em milhares ou %)	1T20	4T19 Reapresentado	1T19 Reapresentado	%Variação vs.	
				4T19	1T19
Cartões Cadastrados	23.828	22.739	20.025	4,8%	19,0%
Cartões Faturados	16.235	15.911	14.914	2,0%	8,9%
Volume Financeiro Transacional	79.992	76.261	64.868	4,9%	23,3%
Posições de Atendimento	2.093	2.183	1.973	-4,1%	6,1%
Receita Bruta	129.298	127.272	116.021	1,6%	11,4%
<i>CSU.CardSystem</i>	69.088	67.194	60.104	2,8%	14,9%
<i>CSU.Contact</i>	60.211	60.079	55.916	0,2%	7,7%
Receita Líquida	114.086	111.287	102.219	2,5%	11,6%
<i>CSU.CardSystem</i>	58.924	56.385	51.308	4,5%	14,8%
<i>CSU.Contact</i>	55.163	54.902	50.911	0,5%	8,4%
Margem Bruta	28,2%	28,8%	20,8%	-0,5 p.p.	7,4 p.p.
<i>CSU.CardSystem</i>	40,2%	41,2%	32,9%	-1,0 p.p.	7,3 p.p.
<i>CSU.Contact</i>	12,8%	14,8%	11,4%	-2,0 p.p.	1,4 p.p.
EBITDA	30.461	29.330	23.225	3,9%	31,2%
<i>CSU.CardSystem</i>	24.513	22.952	18.888	6,8%	29,8%
<i>CSU.Contact</i>	5.949	6.379	4.338	-6,7%	37,1%
Margem EBITDA	26,7%	26,4%	22,7%	0,3 p.p.	4,0 p.p.
<i>CSU.CardSystem</i>	41,6%	40,7%	36,8%	0,9 p.p.	4,8 p.p.
<i>CSU.Contact</i>	10,8%	11,6%	8,5%	-0,8 p.p.	2,3 p.p.
Lucro Líquido	9.313	9.677	4.514	-3,8%	106,3%
Margem Líquida	8,2%	8,7%	4,4%	-0,5 p.p.	3,7 p.p.

Receita

Encerramos o primeiro trimestre do ano com Receita Bruta de R\$ 129,3 milhões, crescimento de 11,4% em relação ao 1T19 e de 1,6% na comparação trimestral.

- **CSU.CardSystem:** A Receita Bruta da Unidade atingiu R\$ 69,1 milhões no trimestre, com crescimento de 14,9% em relação ao mesmo período de 2019 e de 2,8% na comparação trimestral. Em ambas as comparações, a expansão verificada decorre do amadurecimento dos contratos firmados pela Unidade, somada ao maior volume de processamento de cartões e ao crescimento de Receitas atreladas a serviços digitais na Divisão CardSystem, bem como ao recorde de volume financeiro transacional registrado neste trimestre na Divisão MarketSystem.

Vale mencionar que, a partir de 01 de janeiro de 2020, a Unidade CardSystem passou a apresentar os créditos de PIS e COFINS sobre aquisição de insumos e encargos de depreciação como créditos redutores dos custos dos produtos e serviços vendidos, para melhor refletir as naturezas dos respectivos créditos e despesas. Os valores correspondentes a esses créditos relativos ao exercício findo em 31 de março de 2019, foram reclassificados na demonstração de resultado, da rubrica de Impostos sobre Vendas, no grupo de Receita Líquida, para a rubrica Custos. Mais informações estão disponíveis na Nota Explicativa n. 2.2 das Informações Trimestrais – ITR.

- **CSU.Contact:** A Unidade registrou Receita Bruta de R\$ 60,2 milhões no período, superior em 7,7% nos últimos doze meses, refletindo a alta velocidade de prospecção de novos clientes, com novos contratos firmados ao longo de 2019 com a Valid, Santander, iFood, AirFox, Tok&Stok e Unidas. Na comparação com o 4T19, a Receita Bruta fica em patamar semelhante ao registrado no trimestre anterior (+0,2%).

Custos

CSU (R\$ mil)	1T20	4T19 Reapresentado	1T19 Reapresentado	%Variação vs.	
				4T19	1T19
Receita Bruta	129.298	127.272	116.021	1,6%	11,4%
Deduções da Receita (-)	15.212	15.985	13.801	-4,8%	10,2%
Receita Líquida	114.086	111.287	102.219	2,5%	11,6%
Custos (-)	83.327	79.944	79.564	4,2%	4,7%
Pessoal	47.337	45.840	43.859	3,3%	7,9%
Materiais Operacionais	2.827	2.691	2.842	5,1%	-0,5%
Postagem de Cartas e Faturas	9.914	9.547	9.231	3,8%	7,4%
Comunicação	1.194	1.322	1.594	-9,7%	-25,1%
Depreciação/Amortização	12.961	10.648	13.250	21,7%	-2,2%
Instalações	4.378	4.474	4.497	-2,1%	-2,6%
Custos dos Prêmios Entregues	1.067	769	692	38,7%	54,2%
Outros	3.650	4.653	3.600	-21,6%	1,4%
Lucro Bruto	30.759	31.343	22.655	-1,9%	35,8%
<i>Margem Bruta</i>	<i>28,2%</i>	<i>28,8%</i>	<i>20,8%</i>	<i>-0,5 p.p.</i>	<i>7,4 p.p.</i>

No trimestre, o Custo Consolidado da Companhia somou R\$ 83,3 milhões, crescimento de 4,7% na comparação anual e de 4,2% na comparação trimestral. Vale mencionar que, na comparação anual, o crescimento dos Custos é inferior ao crescimento de Receitas, sinalizando os esforços da Companhia pela ampliação de seus resultados ao longo dos períodos.

As tabelas a seguir detalham a evolução dos Custos por Unidade de Negócio:

- **CSU.CardSystem:** Os Custos da Unidade totalizaram R\$ 35,2 milhões no trimestre, crescimento 2,3% na comparação anual e de 6,3% na comparação trimestral.

CSU.CardSystem (R\$ mil)	1T20	4T19 Reapresentado	1T19 Reapresentado	%Variação vs.	
				4T19	1T19
Receita Bruta	69.088	67.194	60.104	2,8%	14,9%
Deduções da Receita (-)	10.164	10.808	8.796	-6,0%	15,6%
Receita Líquida	58.924	56.385	51.308	4,5%	14,8%
Custos (-)	35.233	33.151	34.443	6,3%	2,3%
Pessoal	10.428	9.701	10.815	7,5%	-3,6%
Materiais Operacionais	2.825	2.689	2.840	5,1%	-0,5%
Postagem de Cartas e Faturas	9.851	9.485	9.150	3,9%	7,7%
Comunicação	476	479	448	-0,5%	6,4%
Depreciação/Amortização	8.022	6.575	8.087	22,0%	-0,8%
Instalações	1.039	1.136	1.198	-8,5%	-13,2%
Custos dos Prêmios Entregues	1.067	769	692	38,7%	54,2%
Outros	1.524	2.318	1.214	-34,2%	25,6%
Lucro Bruto	23.690	23.234	16.865	2,0%	40,5%
<i>Margem Bruta</i>	<i>40,2%</i>	<i>41,2%</i>	<i>32,9%</i>	<i>-1,0 p.p.</i>	<i>7,3 p.p.</i>

Em ‘Pessoal’, em ambas as comparações, as variações estão relacionadas a gastos rescisórios que ocorrem em maior proporção no primeiro trimestre do ano. Na comparação anual, os gastos rescisórios ocorridos no 1T19 eram superiores aos registrados no 1T20.

Os Custos com ‘Materiais Operacionais’ seguem no mesmo patamar registrado nos trimestres em comparação. Já a linha de ‘Postagem de Cartas e Faturas’, em ambas as comparações, apresentam crescimento relacionado ao maior volume de postagens no período.

No 4T19, a linha de ‘Depreciação/ Amortização’ havia sofrido o impacto, não-recorrente, da mudança retroativa da taxa de desconto na aplicação do IFRS16, afetando assim a comparação trimestral.

Na comparação trimestral, as variações na linha de ‘Outros’ estão relacionadas à diminuição de gastos com viagens e contratação de serviços.

O crescimento registrado em ‘Prêmios Entregues’, em ambas as comparações, decorre do maior volume de resgates realizados pela Divisão MarketSystem, que atingiu mais um recorde neste trimestre.

Como reflexo das variações acima mencionadas, **o Lucro Bruto da Unidade atingiu R\$ 23,7 milhões, expansão de 40,5% YoY e de 2,0% QoQ, com Margem Bruta de 40,2% no período (+7,3 p.p. YoY e -1,0 p.p. QoQ).**

- **CSU.Contact:** Os Custos da Unidade totalizaram R\$ 48,1 milhões no período, expansão de 6,6% na comparação anual e de 2,8% na comparação trimestral.

CSU.Contact (R\$ mil)	1T20	4T19 Reapresentado	1T19 Reapresentado	%Variação vs.	
				4T19	1T19
Receita Bruta	60.211	60.079	55.916	0,2%	7,7%
Deduções da Receita (-)	5.048	5.177	5.005	-2,5%	0,9%
Receita Líquida	55.163	54.902	50.911	0,5%	8,4%
Custos (-)	48.094	46.793	45.120	2,8%	6,6%
Pessoal	36.909	36.139	33.044	2,1%	11,7%
Comunicação	718	843	1.146	-14,9%	-37,4%
Depreciação/Amortização	4.939	4.073	5.163	21,3%	-4,3%
Instalações	3.338	3.337	3.299	0,0%	1,2%
Outros	2.190	2.400	2.469	-8,7%	-11,3%
Lucro Bruto	7.069	8.109	5.790	-12,8%	22,1%
<i>Margem Bruta</i>	<i>12,8%</i>	<i>14,8%</i>	<i>11,4%</i>	<i>-2,0 p.p.</i>	<i>1,4 p.p.</i>

Em ambas as comparações, o crescimento da linha de ‘Pessoal’ decorre dos novos contratos firmados e das expansões de contratos vigentes anunciadas nos últimos trimestres, com crescimento das operações e aumento do número de Posições de Atendimento da Unidade.

Na comparação trimestral, a expansão registrada em ‘Depreciação/ Amortização’ está ligada ao fato de que o 4T19 foi afetado pelo impacto da mudança retroativa da taxa de desconto na aplicação do IFRS16, conforme detalhado no último release.

Como consequência das variações acima detalhadas, **o Lucro Bruto atingiu R\$ 7,1 milhões no período, expansão de 22,1% YoY e redução de 12,8% QoQ. A Margem Bruta da Unidade atingiu 12,8% no trimestre, com incremento de 1,4 p.p. na comparação anual e retração de 2,0 p.p. na comparação trimestral.**

Despesas com Vendas e Marketing, Gerais e Administrativas

Despesas (R\$ mil)	1T20	4T19 Reapresentado	1T19 Reapresentado	% Variação vs.	
				4T19	1T19
Gerais e administrativas	(17.590)	(15.985)	(16.892)	10,0%	4,1%
Gerais e Administrativas	(15.364)	(13.903)	(14.919)	10,5%	3,0%
Depreciação/Amortização	(2.226)	(2.082)	(1.973)	6,9%	12,8%
Vendas e Marketing	(251)	(567)	(102)	-55,7%	146,1%
Total Desp. Vendas, Gerais e Adm.	(17.841)	(16.552)	(16.994)	7,8%	5,0%
<i>% da receita líquida</i>	<i>15,6%</i>	<i>14,9%</i>	<i>16,6%</i>	<i>0,8 p.p.</i>	<i>-1,0 p.p.</i>

No primeiro trimestre do ano, o Total de Despesas da Companhia atingiu o montante R\$ 17,8 milhões, crescimento de 5,0% nos últimos doze meses e de 7,8% em relação ao 4T19. Vale mencionar que, na comparação anual, registramos redução da representatividade do Total de Despesas em relação à Receita Líquida da Companhia.

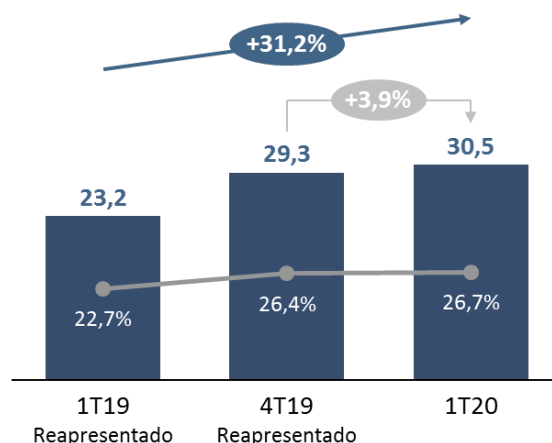
Em ambas as comparações, o crescimento do Total de Despesas está essencialmente ligado à expansão das Despesas Gerais e Administrativas, que decorre das medidas relacionadas ao combate do coronavírus, destacadas na seção 'Pandemia Covid-19'. Vale mencionar que, as Despesas Gerais e Administrativas do 4T19 haviam sido positivamente impactadas por itens não-recorrentes, reduzindo assim o Total de Despesas no período.

No 4T19, as maiores Despesas com Vendas e Marketing estavam relacionadas à participação dos Negócios em fóruns específicos dos segmentos de atuação da Companhia, que ocorreram em menor proporção no 1T20.

EBITDA

A Companhia apresentou EBITDA de R\$ 30,5 milhões no 1T20, crescimento de 31,2% em relação ao 1T19 e de 3,9% em relação ao 4T19. A Margem EBITDA atingiu 26,7%, expansão de 4,0 p.p. nos últimos doze meses e de 0,3 p.p. em relação ao 4T19.

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



Reconciliação EBITDA (R\$ mil)	1T20	4T19	1T19	% Variação vs.	
		Reapresentado	Reapresentado	4T19	1T19
Lucro Líquido	9.313	9.677	4.514	-3,8%	106,3%
(+) Imposto de Renda e CSLL	3.740	2.802	1.216	33,5%	207,6%
(+) Resultado Financeiro Líquido	2.221	4.123	2.272	-46,1%	-2,2%
(+) Depreciação/Amortização	15.187	12.730	15.223	19,3%	-0,2%
EBITDA	30.461	29.330	23.225	3,9%	31,2%
CSU.CardSystem	24.513	22.952	18.888	6,8%	29,8%
CSU.Contact	5.949	6.379	4.338	-6,7%	37,1%
Margem EBITDA	26,7%	26,4%	22,7%	0,3 p.p.	4,0 p.p.
CSU.CardSystem	41,6%	40,7%	36,8%	0,9 p.p.	4,8 p.p.
CSU.Contact	10,8%	11,6%	8,5%	-0,8 p.p.	2,3 p.p.

▪ **CSU.CardSystem:** o EBITDA da Unidade atingiu R\$ 24,5 milhões no trimestre, expansão de 29,8% na comparação com o 1T19 e de 6,8% na comparação com o 4T19. A Margem EBITDA atingiu 41,6% no trimestre, com incremento de 4,8 p.p na comparação anual e de 0,9 p.p. na comparação trimestral. O crescimento reportado reflete o amadurecimento dos contratos firmados pelas Divisões de Negócios que compõe os resultados da Unidade, somado ao crescimento orgânico da base de cartões na Divisão CardSystem e o recorde de volume de resgates na Divisão MarketSystem. O EBITDA da Unidade também foi pontualmente impactado de forma positiva por evento não operacional não-recorrente.

▪ **CSU.Contact:** O EBITDA da Unidade totalizou R\$ 5,9 milhões no período, registrando forte expansão de 37,1% em relação ao 1T19, refletindo o amadurecimento e expansão dos contratos firmados ao longo de 2019, bem como a maior utilização de novas tecnologias, tornando as operações cada vez mais rentáveis. Em relação ao 4T19, registramos retração de 6,7%, decorrente de sazonalidade do período. A Margem EBITDA atingiu 10,8% no trimestre, crescimento de 2,3 p.p. YoY e redução de 0,8 p.p. QoQ.

Resultado Financeiro Líquido

No trimestre, o Resultado Financeiro Líquido totalizou uma despesa de R\$ 2,2 milhões, redução de 46,1% na comparação com o último trimestre, devido ao impacto, no 4T19, da mudança retroativa da taxa de desconto na aplicação do IFRS16, conforme detalhado no último release. Isso ocasionou um aumento pontual na variação monetária de R\$ 2,9 milhões, sendo esse um efeito meramente contábil. Na comparação anual, o Resultado Financeiro Líquido segue no mesmo patamar apresentado no 1T19.

Resultado Líquido

No trimestre, a Companhia reportou **Lucro Líquido de R\$ 9,3 milhões**, crescimento substancial de 106,3% na comparação anual e retração de 3,8% em relação ao último trimestre, uma vez que o benefício fiscal dos juros sobre capital próprio totalizou R\$ 1,4 milhão 4T19 e R\$ 0,8 milhão 1T20. A **Margem Líquida atingiu 8,6%** no período, expansão de 4,2 p.p. em relação ao 1T19 e redução de 0,3 p.p. na comparação com o 4T19.

INVESTIMENTOS (CAPEX)

No primeiro trimestre, os investimentos da Companhia atingiram o montante de R\$ 10,6 milhões, crescimento de 8,9% em relação ao 1T19 e redução de 29,1% na comparação com 4T19.

Investimentos (R\$ mil)	1T20	4T19 Reapresentado	1T19 Reapresentado	% Variação vs.	
				4T19	1T19
CSU.CardSystem	8.600	9.733	8.297	-11,6%	3,7%
CardSystem	8.115	8.530	6.739	-4,9%	20,4%
MarketSystem	485	997	911	-51,3%	-46,8%
ITS	0	206	647	-99,9%	-100,0%
CSU.Contact	896	2.788	744	-67,9%	20,4%
Corporativo	1.147	2.493	730	-54,0%	57,1%
Capex Total	10.643	15.014	9.771	-29,1%	8,9%
<i>% da Receita Líquida</i>	<i>9,3%</i>	<i>13,5%</i>	<i>9,6%</i>	<i>-4,2 p.p.</i>	<i>-0,2 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.

Os investimentos da Companhia seguem de forma concentrada na Unidade CardSystem – com 80,8% do montante investido no primeiro trimestre (-4,1 p.p. YoY) – dada a maior necessidade de alocação de capital para a criação de novos produtos, customizações e desenvolvimento do software utilizado para o processamento de cartões e, mais recentemente, no desenvolvimento e parametrização das plataformas CSU.Digital e CSU.Acquirer.

Na Unidade CardSystem, na comparação com o 4T19, a variação reflete o menor número de customizações relacionadas ao *software* utilizado para o processamento de cartões.

Na Unidade CSU.Contact, na comparação trimestral, a retração verificada reflete a implantação de novos clientes e as benfeitorias realizadas no site Alphaview no 4T19. Vale mencionar que, no 1T20, iniciamos a expansão de 400 posições de atendimento, totalizando o investimento de R\$ 3,3 milhões, dos quais R\$ 0,2 milhão foi reconhecido no 1T20 e a diferença será registrada no próximo trimestre.

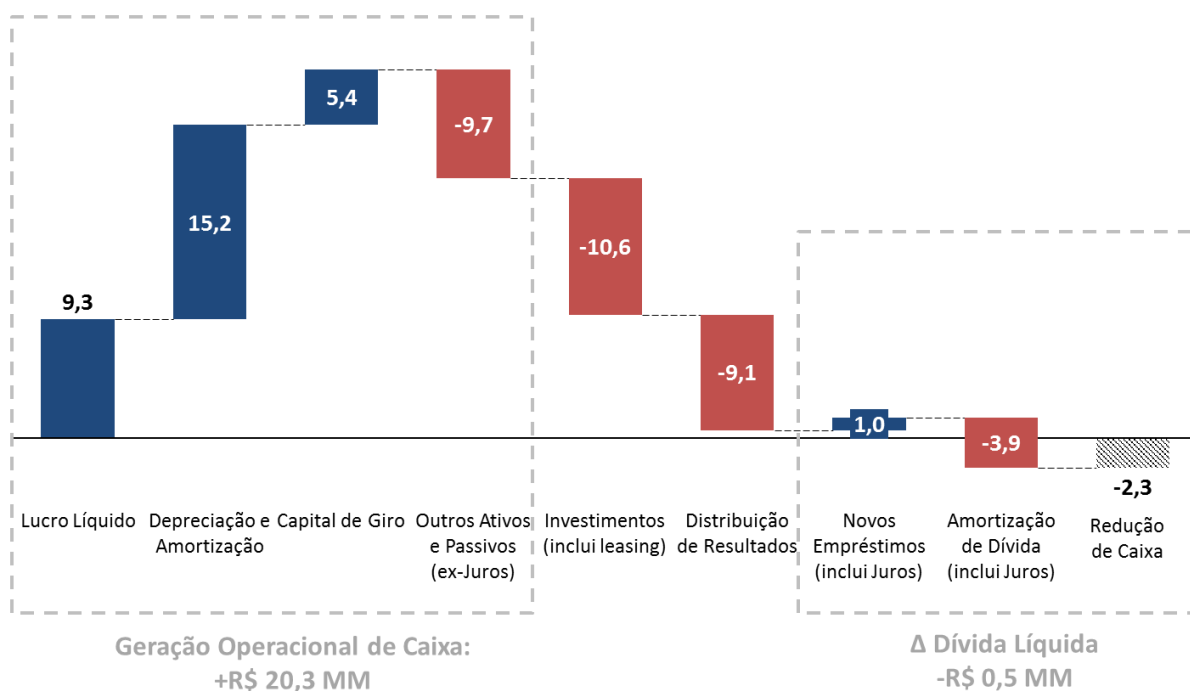
FLUXO DE CAIXA

No trimestre, a geração operacional de caixa atingiu R\$ 20,3 milhões, superior em R\$ 8,9 milhões ao montante registrado no 4T19, que havia sido impactado por uma variação negativa de capital de giro, decorrente do aumento de volume de algumas operações e do pagamento do 13º salário.

As atividades de Investimento, que incluem *leasing*, totalizaram R\$ 10,6 milhões no trimestre, impulsionadas pelo CAPEX realizado nas duas Unidades de Negócios da Companhia, bem como no Corporativo, acima detalhados na seção 'CAPEX'.

O incremento da geração de caixa operacional foi suficiente para cobrir a distribuição de resultados, além dos investimentos e da amortização de dívidas realizados no período, com redução de apenas R\$ 2,3 milhões nas disponibilidades de caixa da Companhia.

Fluxo de Caixa 1T20 (R\$ milhões)



ESTRUTURA DE CAPITAL

PRÉ IFRS 16 – TABELA APRESENTADA ATÉ O 4T19

Endividamento (R\$ milhões)	1T20	4T19	1T19	% Variação vs.	
				4T19	1T19
Curto prazo	15,3	14,4	14,7	6,2%	3,7%
Empréstimos e Financiamentos	8,8	7,2	5,0	22,8%	76,9%
Leasing	6,5	7,2	9,7	-10,4%	-33,7%
Longo prazo	26,7	30,5	37,8	-12,4%	-29,3%
Empréstimos e Financiamentos	22,1	25,0	31,0	-11,7%	-28,8%
Leasing	4,6	5,5	6,8	-15,8%	-31,4%
Dívida Bruta	42,0	44,9	52,5	-6,5%	-20,0%
(-) Disponibilidades	26,3	28,5	28,6	-8,0%	-8,3%
Dívida Líquida	15,7	16,3	23,8	-3,8%	-34,2%
<i>Dívida Líquida/EBITDA 12M (x)</i>	<i>0,1</i>	<i>0,2</i>	<i>0,3</i>	<i>-0,1x</i>	<i>-0,2x</i>

12M = últimos 12 meses

PÓS IFRS 16

Endividamento (R\$ milhões)	1T20	4T19	1T19	% Variação vs.	
				4T19	1T19
Curto prazo	34,6	35,6	39,1	-2,8%	-11,3%
Empréstimos e Financiamentos	8,8	7,2	5,0	22,8%	76,9%
Leasing	6,5	7,2	9,7	-10,4%	-33,7%
Direito de Uso a Amortizar	19,4	21,3	24,3	-8,9%	-20,3%
Longo prazo	72,7	81,9	109,3	-11,3%	-33,5%
Empréstimos e Financiamentos	22,1	25,0	31,0	-11,7%	-28,8%
Leasing	4,6	5,5	6,8	-15,8%	-31,4%
Direito de Uso a Amortizar	46,0	51,4	71,5	-10,7%	-35,7%
Dívida Bruta	107,3	117,6	148,3	-8,7%	-27,7%
(-) Disponibilidades	26,3	28,5	28,6	-8,0%	-8,3%
Dívida Líquida	81,0	89,0	119,7	-9,0%	-32,3%
<i>Dívida Líquida/EBITDA 12M (x)</i>	<i>0,6</i>	<i>0,7</i>	<i>1,4</i>	<i>-0,1x</i>	<i>-0,8x</i>

Nota 12M = últimos 12 meses

Ao final de março, a Companhia apresentava uma confortável relação Dívida Líquida sobre EBITDA em 0,6x, com Endividamento Líquido totalizando R\$ 81,0 milhões, uma retração de 32,3% na comparação anual, decorrente de amortizações mensais do capital de giro no período.

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

Por fim, a Companhia 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.

MERCADO DE CAPITAIS

As ações da CSU CardSystem S.A. (CARD3) desde seu IPO em 2006 são negociadas no Novo Mercado da B3, o mais alto nível de Governança Corporativa do mercado acionário brasileiro. Além disso, a Companhia integra os índices IGC (Índice de Governança Corporativa Diferenciada), IGC-NM (Índice de Governança Corporativa – Novo Mercado) e ITAG (Índice de Ações com *Tag Along* Diferenciado).

ACIONISTAS	# AÇÕES	%
Controlador	22.891.192	54,8%
Free Float	18.212.778	43,6%
Tesouraria	696.030	1,7%
TOTAL CARD3	41.800.000	100,0%

Data: 31 de março de 2020

O capital social da CSU é constituído por 41.800.000 ações ordinárias (ON), das quais 43,6% estão em livre circulação no mercado (*free-float*). Em 31 de março de 2020, a Companhia não possuía nenhum acionista minoritário com participação superior a 5% de seu capital social.

Em relação ao 1T20, registramos crescimento de 8,3 p.p. na participação de assets, fundos e clubes de investimentos no *free float* da Companhia, atingindo cerca de 21,0% ao final de março de 2020, em detrimento à redução de pessoas físicas no total de ações em circulação.

A área de Relações com Investidores segue engajada em ampliar o seu contato com o mercado e vem promovendo cada vez mais reuniões com seus analistas e investidores, a fim de difundir o conhecimento sobre o modelo de negócios da CSU. Como consequência, registramos um crescimento expressivo do número de ações CARD3 negociadas diariamente, passando de cerca de 150 mil ações, no primeiro trimestre de 2019, para um volume médio diário de 500.000 ações no mesmo período de 2020, evidenciando o aumento de liquidez registrado no período.

JUROS SOBRE CAPITAL PRÓPRIO

Refletindo a confiança da Companhia quanto à evolução dos resultados que vem sendo entregues, em 10 de março de 2020, a CSU anunciou a distribuição de juros sobre capital próprio (JCP) no montante de R\$ 2,3 milhões (R\$ 0,054739238 por ação) – a ser imputado ao dividendo mínimo obrigatório – referente ao 1º trimestre do ano.

Em 06 de janeiro de 2020, ocorreu o pagamento de proventos aos acionistas totalizando o montante bruto de R\$ 10,6 milhões, que foram imputados aos dividendos estatutários obrigatórios relativos ao exercício social de 2019, “*ad referendum*” da Assembleia Geral Ordinária que ocorreu em 29 de abril de 2020.

PROGRAMA DE RECOMPRA DE AÇÕES

De forma a atuar como ferramenta estratégica na proteção de valor de mercado da Companhia, em 23 de março de 2020, o Conselho de Administração aprovou o Programa de Recompra de Ações.

A aprovação do referido programa foi precedida de um estudo de impactos elaborado pela Diretoria Financeira da Companhia, considerando o limite máximo de aquisição de até 3.000.000 ações, e que foram avaliados diversos cenários de stress aos quais a Companhia poderia estar exposta, especialmente neste momento de grandes incertezas em virtude da pandemia do Covid-19.

ANEXO I

Demonstração do Resultado (R\$ Mil)					
Descrição da Conta	1T20	4T19 Reapresentado	1T19 Reapresentado	1T20 vs. 4T19	1T20 vs. 1T19
Receita Bruta	129.298	127.272	116.021	1,6%	11,4%
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	114.086	111.287	102.219	2,5%	11,6%
Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	(83.327)	(79.944)	(79.564)	4,2%	4,7%
Resultado Bruto	30.759	31.343	22.655	-1,9%	35,8%
Despesas/Receitas Operacionais	(15.485)	(14.842)	(14.653)	4,3%	5,7%
Despesas com Vendas	(251)	(567)	(102)	-55,7%	146,1%
Despesas Gerais e Administrativas	(17.590)	(15.985)	(16.892)	10,0%	4,1%
Outras Receitas Operacionais	2.455	1.738	2.436	41,3%	0,8%
Outras Despesas Operacionais	(100)	(28)	(95)	257,1%	5,3%
Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	15.274	16.603	8.002	-8,0%	90,9%
Resultado Financeiro	(2.221)	(4.124)	(2.272)	-46,1%	-2,2%
Receitas Financeiras	205	380	551	-46,1%	-62,8%
Despesas Financeiras	(2.426)	(4.504)	(2.823)	-46,1%	-14,1%
Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	13.052	12.479	5.730	4,6%	127,8%
Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	(3.740)	(2.802)	(1.216)	33,5%	207,6%
Corrente	(3.836)	(4.366)	(1.108)	-12,1%	246,2%
Diferido	96	1.564	(108)	-93,9%	n.a
Resultado Líquido das Operações Continuadas	9.312	9.677	4.514	-3,8%	106,3%
Lucro do Período	9.312	9.677	4.514	-3,8%	106,3%

Balanco Patrimonial - (Reais Mil)					
ATIVO	31/3/2020	31/12/2019	31/3/2020 vs. 31/12/2019	31/3/2019	31/3/2020 vs. 31/3/2019
Ativo Total	482.738	495.706	-2,6%	487.552	-1,0%
Ativo Circulante	127.848	133.513	-4,2%	112.117	14,0%
Caixa e Equivalente de Caixa	26.263	28.542	-8,0%	28.629	-8,3%
Contas a Receber	79.617	82.764	-3,8%	62.568	27,2%
Estoques	1.975	2.405	-17,9%	2.774	-28,8%
Tributos a Recuperar	14.496	13.943	4,0%	12.894	12,4%
Outros Ativos Circulantes	5.497	5.859	-6,2%	5.252	4,7%
Ativo Não Circulante	354.890	362.193	-2,0%	375.435	-5,5%
Ativo Realizável a Longo Prazo	14.590	15.345	-4,9%	16.768	-13,0%
Tributos a Recuperar	4.517	4.479	0,8%	4.316	4,7%
Depósitos Judiciais	9.344	10.001	-6,6%	11.886	-21,4%
Outros	729	865	-15,7%	566	28,8%
Imobilizado	42.604	43.773	-2,7%	39.932	6,7%
Intangível	235.164	232.756	1,0%	223.366	5,3%
Direito de Uso	62.532	70.319	-11,1%	95.369	-34,4%

Balanco Patrimonial Passivo (Reais Mil)					
PASSIVO E P. L.	31/3/2020	31/12/2019	31/3/2020 vs. 31/12/2019	31/3/2019	31/3/2020 vs. 31/3/2019
Passivo Total	482.738	495.706	-2,6%	487.552	-1,0%
Passivo Circulante	131.292	139.758	-6,1%	114.706	14,5%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	37.711	35.690	5,7%	35.529	6,1%
Fornecedores	50.397	50.529	-0,3%	34.809	44,8%
Obrigações Fiscais	3.180	4.953	-35,8%	2.786	14,1%
Obrigações Fiscais Federais	1.710	3.529	-51,5%	1.523	12,3%
Imposto de Renda e Contribuição Social a Pagar	78	1.985	-96,1%	-	n.a
Outros Impostos federais	1.632	1.544	5,7%	1.523	7,2%
Obrigações Fiscais Estaduais	5	-	n.a	16	-68,8%
Obrigações Fiscais Municipais	1.465	1.424	2,9%	1.247	17,5%
Empréstimos e Financiamentos	34.645	35.645	-2,8%	39.053	-11,3%
Empréstimos e Financiamentos	8.795	7.160	22,8%	4.973	76,9%
Financiamento por Arrendamento Financeiro	6.466	7.214	-10,4%	9.746	-33,7%
Arrendamento mercantil - direito de uso	19.384	21.271	-8,9%	-	n.a
Outras Obrigações	5.359	12.941	-58,6%	2.529	111,9%
Passivo Não Circulante	87.024	98.682	-11,8%	127.314	-31,6%
Empréstimos e Financiamentos	72.655	81.933	-11,3%	109.259	-33,5%
Empréstimos e Financiamentos	22.068	24.982	-11,7%	31.001	-28,8%
Financiamento por Arrendamento Financeiro	4.634	5.502	-15,8%	6.758	-31,4%
Arrendamento mercantil - direito de uso	45.953	51.449	-10,7%	-	n.a
Outras Obrigações	335	335	0,0%	335	0,0%
Tributos Diferidos	7.744	7.840	-1,2%	8.348	-7,2%
Passivos judiciais	6.290	8.574	-26,6%	9.372	-32,9%
Patrimônio Líquido	264.422	257.266	2,8%	245.532	7,7%
Capital Social Realizado	129.232	129.232	0,0%	129.232	0,0%
Reservas de Capital	926	833	11,2%	985	-6,0%
Reserva Legal	12.758	12.758	0,0%	11.417	11,7%
Reserva de Retenção de Lucros	117.371	117.371	0,0%	102.430	14,6%
Ações em Tesouraria	(2.928)	(2.928)	0,0%	(3.046)	-3,9%
Lucro/Prejuízos Acumulados	7.063	-	n.a	4.514	56,5%

Demonstração de Fluxo de Caixa (Reais Mil)					
Descrição da Conta	1T20	4T19	1T19	1T20 vs. 4T19	1T20 vs. 1T19
Caixa Líquido Atividades Operacionais	25.550	14.300	26.543	78,7%	-3,7%
Lucro Líquido (Prejuízo) do período	9.313	9.677	4.514	-3,8%	106,3%
Ajustes	15.807	16.769	18.907	-5,7%	-16,4%
Depreciação e amortização	15.188	13.537	15.223	12,2%	-0,2%
Valor residual dos ativos baixados	152	53	328	186,8%	-53,7%
Juros e variações monetárias	2.007	4.433	2.276	-54,7%	-11,8%
Instrumento patrimonial para pagamento em ações	94	70	183	34,3%	-48,6%
Perdas Estimadas em créditos de liquidação duvidosa	18	19	-	-5,1%	n.a
Provisão para passivos judiciais	(1.556)	220	788	n.a	n.a
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	(96)	(1.563)	109	-93,9%	n.a
Variações nos Ativos e Passivos	6.998	(5.202)	5.529	n.a	26,6%
Contas a receber	3.129	(9.617)	1.069	n.a	192,7%
Estoques	430	265	(993)	62,3%	n.a
Depósitos Judiciais	657	361	753	82,0%	-12,7%
Outros Ativos	(61)	(1.506)	732	-95,9%	n.a
Fornecedores	(132)	5.196	5.156	n.a	n.a
Salários e Encargos Sociais	2.021	(3.910)	504	n.a	301,0%
Baixas por pagamento de contingências	(582)	(871)	(637)	-33,2%	-8,6%
Outros Passivos	1.536	4.880	(1.055)	-68,5%	n.a
Outros	(6.568)	(6.944)	(2.407)	-5,4%	172,9%
Juros Pagos	(2.390)	(4.603)	(2.407)	-48,1%	-0,7%
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(4.178)	(2.341)	-	78,5%	n.a
Caixa Líquido Atividades de Investimento	(10.427)	(13.441)	(9.413)	-22,4%	10,8%
Aquisição de ativo imobilizado	(1.527)	(3.315)	(1.533)	-53,9%	-0,4%
Aquisição de ativo intangível	(8.900)	(10.126)	(7.880)	-12,1%	12,9%
Caixa Líquido Atividades de Financiamento	(17.402)	(5.544)	(17.650)	213,9%	-1,4%
Ingresso de empréstimos e financiamentos	-	0	-	n.a	n.a
Amortização de empréstimos e financiamentos	(2.781)	(2.695)	(3.078)	3,2%	-9,6%
Amortização de direito a uso	(5.556)	(2.849)	(5.905)	n.a	-5,9%
Aquisição de ações em tesouraria	-	-	-	n.a	n.a
Dividendos Pagos e Juros sobre o Capital Próprio	(9.065)	-	(8.667)	n.a	4,6%
Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes	(2.279)	(4.685)	(520)	n.a	n.a
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes	28.542	33.227	29.149	-14,1%	-2,1%
Saldo Final de Caixa e Equivalentes	26.263	28.542	28.629	-8,0%	-8,3%

Nota: Todas as informações nesse release foram arredondadas para o milhar mais próximo, gerando com isso arredondamentos que podem divergir imaterialmente nos cálculos.

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 25 anos de mercado e tem suas ações listadas no Novo Mercado da B3 (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 23,8 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 **além do atendimento ao segmento de bancos digitais**.

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), *Multigateway* (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) 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 uma 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.