

São Paulo, 11 de março 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 quarto trimestre de 2019 (4T19). As informações financeiras são apresentadas em IFRS e em Reais (R\$). A partir de 1º de janeiro de 2019 a Companhia adotou as normas do pronunciamento contábil CPC 06 (IFRS 16). Os números apresentados neste release referentes ao 4T19 já refletem os impactos decorrentes da adoção da referida norma, exceto quando indicado o contrário. As comparações referem-se ao 3T19, 4T18 e 2018.

EBITDA ATINGE RECORDE DE R\$ 102,8 MILHÕES EM 2019 (+26,2%) COM MARGEM DE 23,7%

DESTAQUES DO PERÍODO:

PANORAMA COMERCIAL:

- Conquista de novos contratos em todas as Divisões de Negócios e expansões de contratos vigentes.

DIVISÃO CARDSYSTEM:

- 22,7 milhões de cartões cadastrados (15,8% YoY) ao final de 2019, com 2,8 milhões cartões adicionados à base ao longo de 2019.
- Retomada de crescimento e intensificação de meios digitais de pagamento, alavancando os resultados da Divisão e trazendo grande otimismo para o ano de 2020.

DIVISÃO MARKETSYSTEM:

- Recorde histórico do volume financeiro de resgates de R\$ 283,2 milhões em 2019 (+15,9% YoY).
- 11 novos parceiros comerciais adicionados à plataforma Opte+, com ampliação das opções de resgate de produtos e serviços.

UNIDADE CSU.CONTACT:

- Intensificação da utilização de novas tecnologias, alta velocidade de prospecção de novos clientes e significativa evolução de margens da Unidade.

PAYOUT DE 39,3% SOBRE O LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO:

- Distribuição de R\$ 10,6 milhões na forma de JCP referente ao exercício de 2019, distribuídos aos acionistas em 06 de janeiro.

Principais Indicadores (em milhares ou %)	4T19	3T19	4T18	% Variação vs.		2019	2018	% Variação
				3T19	4T18			
Destques Operacionais								
Cartões Cadastrados	22.739	21.424	19.629	6,1%	15,8%	22.739	19.629	15,8%
Cartões Faturados	15.911	15.742	14.688	1,1%	8,3%	15.911	14.688	8,3%
Posições de Atendimento	2.183	1.916	2.080	14,0%	4,9%	2.183	2.080	4,9%
Destques Financeiros								
Receita Bruta	127.272	120.599	115.479	5,5%	10,2%	482.432	466.244	3,5%
Receita Líquida	113.403	108.922	103.805	4,1%	9,2%	433.703	419.771	3,3%
Margem Bruta	28,9%	26,7%	23,5%	2,2 p.p.	5,4 p.p.	25,2%	24,1%	1,1 p.p.
EBITDA	29.330	27.683	18.055	6,0%	62,5%	102.809	81.483	26,2%
Margem EBITDA	26,9%	25,4%	17,4%	1,5 p.p.	9,5 p.p.	23,7%	19,4%	4,3 p.p.
Lucro Líquido	9.677	8.022	9.272	20,6%	4,4%	26.832	32.799	-18,2%
Margem Líquida	8,9%	7,4%	8,9%	1,5 p.p.	0,0 p.p.	6,2%	7,8%	-1,6 p.p.
Capex	15.014	15.473	11.872	-3,0%	26,5%	50.749	51.403	-1,3%
Capex/Receita Líquida	13,2%	14,2%	11,4%	-1,0 p.p.	1,8 p.p.	11,7%	12,2%	-0,5 p.p.
Dívida Líquida	16.316	12.707	25.828	28,4%	-36,8%	16.316	25.828	-36,8%
Dívida Líquida/EBITDA	0,2	0,1	0,3	0x	-0,2x	0,2	0,3	-0,2x

¹Dívida Líquida/EBITDA 4T19, 3T19 e 2019 pré IFRS 16

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*):

18.118 mil (43,3%)

Teleconferência de Resultados 4T19

Quinta-feira, 12 de março de 2020

11h00 (horário de Brasília) – Português

Tradução simultânea

Telefone: (11) 2188-0155 (Brasil)

Código de acesso: CSU

Webcast: ri.csu.com.br

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

No ano de 2019, a CSU avançou de forma consistente em seus indicadores operacionais e financeiros, inovando na oferta de produtos e serviços diferenciados, adicionando e fortalecendo parcerias comerciais e atuando de forma diligente na geração de valor para seus acionistas.

A Companhia acredita que o mercado está em evolução e vem se preparando de forma a acompanhar as novas oportunidades e a atender os novos players em cada segmento em que atua. Mesmo em um cenário de negócios competitivos, a CSU, em 2019, conquistou novos contratos em todas as suas frentes de negócios, capturando oportunidades de *up-sell* e *cross-sell* entre suas Divisões, e obtendo êxito nos processos de renovações contratuais. Ao longo do ano, foram firmados novos contratos com: Brascard, Caruana, Digimais, Valid Certificadora Digital, Santander, iFood, AirFox, Tok&Stok e Unidas.

Em 2019, lançamos novas soluções de forma a alavancar os resultados de nossos clientes e a atender às demandas de mercado por produtos inovadores e digitais. Na **CardSystem**, a Divisão segue ampliando o seu portfólio com produtos como os cartões digitais e virtuais (sem necessidade de cartão físico), as *wallets* de pagamento – compatíveis com Samsung Pay, Android Pay e também Apple Pay, implementada para a Porto Seguro no último trimestre – os dispositivos vestíveis de pagamento (*wearables*), além de produtos como os pagamentos via QR Code e os cartões *contactless*, suportados por plataformas que trazem a segurança e a confiança demandadas por nossos clientes. Para 2020, a Divisão vem investindo nas Contas de Pagamento e, posteriormente, no Pagamento Instantâneo. Na **MarketSystem**, aprimoramos o OPTe+ com a inclusão de 11 novos parceiros comerciais e de novas opções de resgates – abrangendo não só produtos, mas também ‘experiências’ – de forma a diferenciar a nossa plataforma no segmento de fidelidade no mercado brasileiro. Na **CSU.Contact**, aprimoramos o posicionamento da Unidade no setor de *contact center*, oferecendo serviços especializados para toda a jornada do cliente, com uma oferta de produtos que empregam tecnologia de ponta, robotização e atuação por diversos canais de atendimento, resultando em maior produtividade das operações e satisfação dos nossos clientes.

Em termos de resultados, mesmo com o impacto de R\$ 4,1 milhões em despesas extraordinárias relacionadas à reestruturação do quadro de colaboradores, ocorridas ao longo de 2019, a Companhia encerrou o ano com um EBITDA Ajustado¹ de R\$ 106,9 milhões (+31,2% YoY) e com um Lucro Líquido Ajustado¹ de R\$ 29,5 milhões (-9,9% YoY). Ainda, a baixa alavancagem da Companhia aliada à forte geração de caixa no período possibilitaram a realização de investimentos de cerca de R\$ 51,0 milhões, focados no desenvolvimento de soluções e em implantações de novos clientes, além da distribuição de R\$ 10,6 milhões na forma de Juros Sobre o Capital Próprio, ocorrida em 06 de janeiro de 2020, representando um *payout* de 39,3% sobre o Lucro Líquido do exercício.

Também destacamos a conclusão da reestruturação organizacional ocorrida em 2019, com a contratação de novos executivos para fortalecer o time comercial da Companhia. Estamos confiantes quanto à estratégia de negócios adotados pela Companhia e à alta qualidade dos serviços prestados em cada uma de suas Divisões. Por meio dos novos contratos firmados e das novas soluções desenvolvidas ao longo de 2019, a CSU segue demonstrando sua capacidade no crescimento de seus negócios, comprovada pela consistente entrega de resultados nos últimos anos.

Por fim, destacamos o nosso otimismo em relação ao ano de 2020 e agradecemos à confiança de nossos colaboradores, parceiros, clientes e acionistas.

Administração

¹ Lucro Líquido e EBITDA acrescidos por Despesas de R\$ 4,1 milhões, relacionadas à reestruturação do quadro de colaboradores ocorrida em 2019. Vale mencionar que para o Lucro Líquido foi aplicado Imposto de 34% sobre esse montante.

PANORAMA DE NEGÓCIOS: ASPECTOS COMERCIAIS DO ANO DE 2019

A CSU segue engajada em ampliar cada vez mais sua participação nos mercados em que atua, firmando contratos sustentáveis e rentáveis. Seguimos obtendo êxito em nossa estratégia comercial e na condução de nossas operações, que se refletem nos consistentes resultados entregues pela Companhia nos últimos anos.

Conforme abaixo detalhado, ao longo dos últimos doze meses novos contratos foram firmados, renovados, assim como finalizados. Alguns destes já iniciaram suas operações, outros estão em processo de implantação, contribuindo assim para o crescimento dos resultados da Companhia nos próximos trimestres.

Temos um pipeline aquecido de novos contratos a serem firmados ao longo de 2020 e estamos otimistas quanto à execução deste plano comercial.

1 - UNIDADE CSU.CARDSYSTEM

1.1 - DIVISÃO CARDSYSTEM: MEIOS ELETRÔNICOS DE PAGAMENTO

Na CardSystem, o ano de 2019 foi marcado pela retomada de crescimento da Divisão, com a intensificação de uso de meios digitais de pagamentos, que alavancaram os seus resultados e trouxeram grande otimismo para o ano de 2020.

A Divisão segue ampliando o seu portfólio com produtos como os cartões digitais e virtuais (sem necessidade de cartão físico), as *wallets* de pagamento – compatíveis com Samsung Pay, Android Pay e também Apple Pay, implementado para a **Porto Seguro** no último trimestre – os dispositivos vestíveis de pagamento (wearables), além de produtos como os pagamento via QR Code e os cartões contactless, suportados por plataformas que trazem a segurança e a confiança demandadas por nossos clientes. Para 2020, a Divisão vem investindo no crescimento do mercado com as contas de pagamento e na evolução do ecossistema brasileiro para o SPI – Sistema de Pagamentos Instantâneos.

Do ponto de vista comercial, no terceiro trimestre firmamos novos contratos para processamento dos cartões do **Digital Banks**, plataforma tecnológica com serviços financeiros e meio de pagamento, e da **Brascard**, administradora de cartões com foco no agronegócio que desenvolve soluções em meios de pagamento e sistemas para gestão de negócios. Com ampliação dos serviços digitais contratados, como os cartões virtuais, no período também expandimos os contratos da Divisão com o **Banestes** e com o **Banrisul**.

No segundo trimestre do ano, firmamos contrato com a **Caruana** – Instituição Financeira especializada no segmento de transporte de passageiros, com soluções em meios de pagamentos para empresas e usuários de transporte. A CSU passa a processar pela CardSystem os cartões de crédito, pré-pagos e ampla oferta de serviços financeiros da Instituição, por meio da Conta Digital Caruana.

Por fim, no primeiro trimestre, além do processamento dos cartões do banco digital **Digimais**, passamos a processar também os cartões das novas parcerias do Grupo.

1.2 - DIVISÃO MARKETSYSTEM: MARKETING, FIDELIDADE E INCENTIVO

Para a Divisão MarketSystem, 2019 foi um ano de expansão de contratos vigentes e de conquista de novos clientes. Ao longo de 2019 implantamos a plataforma OPTe+ no Sicredi e Banco Volkswagen e, reafirmando a característica do modelo de negócio da CSU como uma prestadora de serviços *one-stop-shop* e as oportunidades capturadas de *up-sell* e *cross-sell* entre as suas frentes de atuação, firmamos contrato da MarketSystem com o banco **Digimais** – que já é cliente das Divisões CardSystem – para realizar a gestão integral do programa de recompensa dos portadores de cartão de crédito do banco, o qual já foi implantado no 4T19.

Já no terceiro trimestre, implantamos a régua de ativação de cadastros e resgates na **Electrolux** e, na **Porto Seguro**, provemos o canal de resgate do Programa Conquista, o primeiro programa de relacionamento com pontuação para as soluções em investimentos, seguros e crédito. O usuário poderá resgatar os seus pontos em produtos e serviços oferecidos pela plataforma OPTe+, além de serviços Porto Seguro.

Mais uma vez, de forma a capturar oportunidades de *cross-sell* e *up sell* entre as frentes de atuação da CSU, no segundo trimestre, firmamos contrato com a **Caruana** para auxiliar na estratégia de comunicação e relacionamento do cliente, com foco em ativação e aumento na recorrência do uso dos cartões da sua base.

No início do ano, também implantamos a plataforma Opte+ para os cartões empresariais do **Banrisul**, passando a processar o programa de fidelidade dos cartões de seus clientes.

Por fim, de forma a ampliar a oferta de produtos e serviços disponíveis e tornando a nossa plataforma cada vez mais atrativa, ao longo de 2019, adicionamos 11 novos parceiros comerciais à plataforma OPTe+, dentre eles: Marisol, Lilica Ripilica, FOM, Camicado e Lojas Renner.

2 - UNIDADE CSU.CONTACT

No ano de 2019, a Unidade de Negócios reestruturou seu portfólio de produtos com foco na experiência do cliente e com a intensificação da utilização de tecnologia de ponta, robotização e atuação por diversos canais de atendimento, resultando em maior produtividade das operações e satisfação dos nossos clientes.

Seguimos com alta velocidade de prospecção e, durante o ano 2019, mais de 500 posições de atendimento foram contratadas por meio de novos contratos celebrados no período, bem como de expansões contratuais realizadas de forma mais expressiva no terceiro e quarto trimestre do ano.

No 3T19, celebramos um novo contrato comercial com a **Valid Certificadora Digital** para atendimento aos clientes no SAC e suporte técnico, o qual já foi implantado no 4T19.

No segundo trimestre, firmamos contrato com o **Santander**, o qual vem desenvolvendo em parceria com a **Natura** o processo de bancarização de seus consultores por meio de soluções customizadas oferecidas pela Instituição Financeira. A central de atendimento da parceria Santander-Natura está centralizada na Contact.

Ainda no 2T19, firmamos contrato com o **iFood**, *foodtech* líder na América Latina. A operação foi implantada ao final do mês de julho com o objetivo de captar e expandir o portfólio do cliente, através de suporte de SAC, via chat, tanto para estabelecimentos quanto para consumidores finais do iFood. Vale mencionar que, já no 3T19, o contrato foi expandido, com ampliação do número de posições de atendimento.

No período, também implantamos a operação de atendimento aos clientes da **AirFox** – startup americana que lançou o banco digital banQi em parceria com a Via Varejo – contrato este que já foi expandido no 3T19.

Já no primeiro trimestre do ano, iniciamos a prestação de serviços de atendimento para a **Tok&Stok** e **Unidas**.

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 e-commerce (**MarketSystem**) e terceirização de TI (**ITS**).

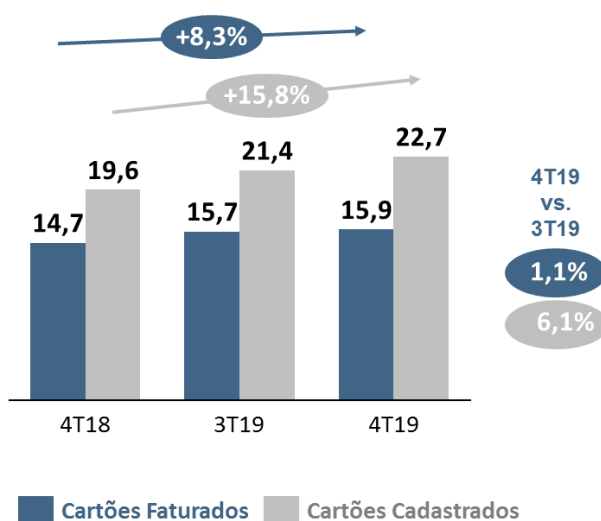
1.1 - CARDSYSTEM: MEIOS ELETRÔNICOS DE PAGAMENTO

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

Desempenho Operacional

Encerramos o ano de 2019 com **22,7 milhões de cartões cadastrados** e **15,9 milhões de cartões faturados**, representando expansões de 15,8% e 8,3%, respectivamente, em relação aos saldos apresentados ao final de 2018. Na comparação com o trimestre imediatamente anterior, registramos expansão de 6,1% na base de cartões cadastrados e de 1,1% na base de cartões faturados.

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



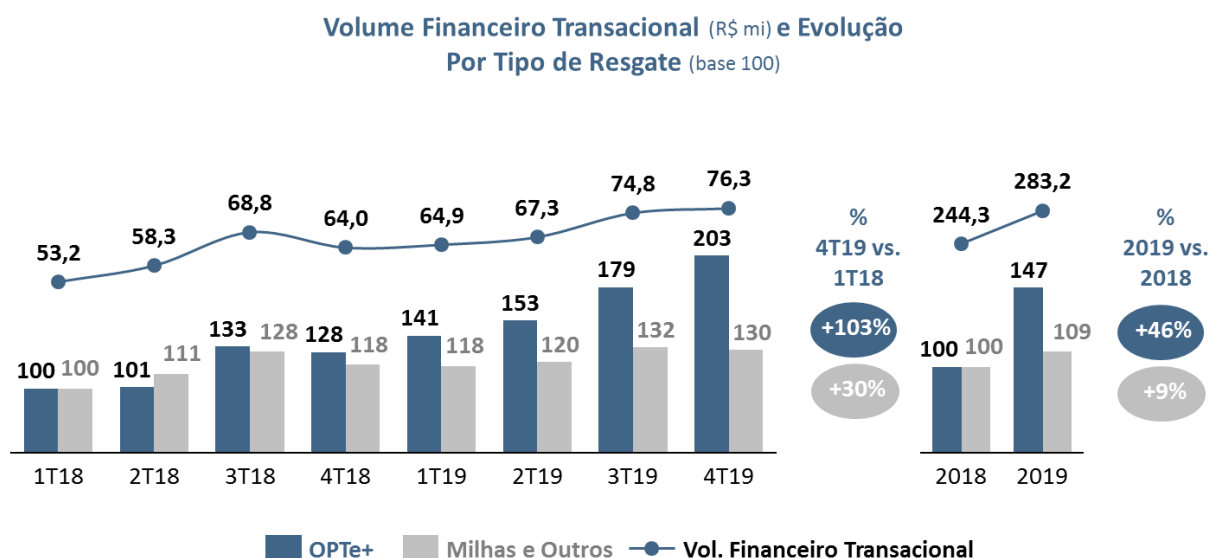
Em ambas as comparações, as variações refletem o amadurecimento dos contratos firmados e o crescimento orgânico da Divisão, com a adição de 2,8 milhões de cartões no ano de 2019.

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

Encerramos o ano de 2019 atingindo **recorde de volume financeiro transacional, em R\$ 283,2 milhões**, crescimento de 15,9% na comparação com o ano de 2018. A expansão apresentada decorre, principalmente, do crescimento de resgates exclusivos através da plataforma OPTe+ (+46,5% YoY), em detrimento ao aumento de 9,1% YoY em 'Milhas e Outros'.



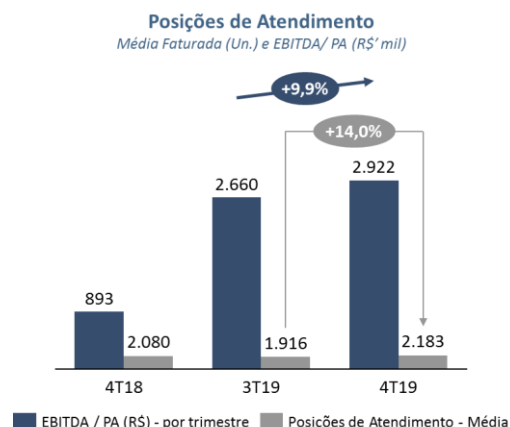
O crescimento apresentado reflete a consistente evolução registrada pela Divisão ao longo dos últimos anos, acentuada (i) pela mudança estrutural do mercado de fidelidade, acelerada pela internalização das duas maiores coalizadoras aéreas brasileiras, aumentando a atratividade de resgate alternativos em produtos, serviços, viagens e *cashback*; e (ii) pelo amadurecimento dos contratos celebrados nos últimos trimestres.

2 - CSU.CONTACT

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

Desempenho Operacional

Na Unidade CSU.Contact, que vem passando por processo de transformação do seu modelo de negócios, de forma a aprimorar o posicionamento da CSU.Contact no mercado de *contact center*, encerramos o ano de 2019 com uma média de 2.183 posições de atendimento (PAs) faturadas, crescimento de 14,0% em relação ao 3T19 e de 4,9% em relação ao mesmo período de 2018, refletindo os novos contratos firmados no período, com a utilização cada vez maior de tecnologia de ponta, robotização e atuação por diversos canais de atendimento.



Como consequência desse processo, observamos o crescimento da rentabilidade da Unidade ao longo dos trimestres – medida pelo indicador EBITDA/ PA – bem como de maior satisfação dos nossos clientes.

Por fim, o amplo reconhecimento do mercado tem sido comprovado por meio de novas premiações recebidas no período através das operações de nossos clientes:

Prêmio Smart Customer 2019

Troféu Ouro:

Categoria: "Tecnologia para Relacionamento"

Natura - "Cobrança 5.0: Um jeito natural de recuperar o crédito e o cliente"

Troféu Prata:

Categoria: "Relacionamento Digital"

Banco Volkswagen - "VW Consórcio Inteligência Artificial mais Inteligência Humana: Transformando resultados"

Prêmio ABT 2019

Troféu Ouro:

Categoria: Operações de Atendimento (Terceirizada)

Inteligência Artificial mais Inteligência Humana: Transformando Resultados

Troféu Prata:

Categoria: Gestão de Pessoas (Terceirizada)

RH - Novato Hands on - é fazendo que se aprende

Troféu Prata:

Categoria: Inovação em Processos (Terceirizada)

Boas Vindas... Porque a primeira impressão é a que fica!

Troféu Bronze:

Categoria: Inovação e Soluções Tecnológicas (Terceirizada)

Natura - Cobrança 5.0 - Um jeito natural de recuperar o crédito e o cliente

Prêmio Best Performance

Troféu Ouro:

Categoria: Excelência em Cobrança Digital – Aplicação de plataformas digitais/ auto negociação

Natura - "Cobrança 5.0: Um jeito natural de recuperar o crédito e o cliente"

Troféu Ouro:

Categoria: Excelência em Televendas

Banco Volkswagen - "VW Consórcio Inteligência Artificial mais Inteligência Humana: Transformando resultados"

DESEMPENHO FINANCEIRO POR UNIDADE DE NEGÓCIO

A partir de 1º de janeiro de 2019 a Companhia adotou as normas do pronunciamento contábil CPC 06 (IFRS 16) que elimina a distinção entre arrendamentos operacionais e arrendamentos financeiros. Os números apresentados neste release já refletem os impactos decorrentes da adoção da referida norma para o ano de 2019, o 4T19 e o 3T19. Nas páginas 22 e 23 – Anexo II – são apresentados os efeitos decorrentes da nova norma.

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 %)	4T19	3T19	4T18	% Variação vs.		2019	2018	% Variação
				3T19	4T18			
Cartões Cadastrados	22.739	21.424	19.629	6,1%	15,8%	22.739	19.629	15,8%
Cartões Faturados	15.911	15.742	14.688	1,1%	8,3%	15.911	14.688	8,3%
Posições de Atendimento	2.183	1.916	2.080	14,0%	4,9%	2.183	2.080	4,9%
Receita Bruta	127.272	120.599	115.479	5,5%	10,2%	482.432	466.244	3,5%
<i>CSU.CardSystem</i>	67.193	65.521	59.710	2,6%	12,5%	255.659	237.994	7,4%
<i>CSU.Contact</i>	60.079	55.078	55.769	9,1%	7,7%	226.773	228.250	-0,6%
Receita Líquida	113.403	108.922	103.805	4,1%	9,2%	433.703	419.771	3,3%
<i>CSU.CardSystem</i>	58.501	58.554	52.825	-0,1%	10,7%	226.783	211.169	7,4%
<i>CSU.Contact</i>	54.902	50.368	50.980	9,0%	7,7%	206.920	208.603	-0,8%
Margem Bruta	28,9%	26,7%	23,5%	2,2 p.p.	5,4 p.p.	25,2%	24,1%	1,1 p.p.
<i>CSU.CardSystem</i>	39,9%	38,2%	34,9%	1,7 p.p.	5,0 p.p.	36,5%	35,6%	0,8 p.p.
<i>CSU.Contact</i>	16,1%	13,4%	11,7%	2,7 p.p.	4,4 p.p.	12,9%	12,5%	0,4 p.p.
EBITDA	29.330	27.683	18.055	6,0%	62,5%	102.809	81.483	26,2%
<i>CSU.CardSystem</i>	22.952	22.587	16.196	1,6%	41,7%	83.071	73.666	12,8%
<i>CSU.Contact</i>	6.379	5.095	1.858	25,2%	243,2%	19.738	7.816	152,5%
Margem EBITDA	26,9%	25,4%	17,4%	1,5 p.p.	9,5 p.p.	23,7%	19,4%	4,3 p.p.
<i>CSU.CardSystem</i>	39,2%	38,6%	30,7%	0,6 p.p.	8,5 p.p.	36,6%	34,9%	1,7 p.p.
<i>CSU.Contact</i>	12,7%	10,1%	3,6%	2,5 p.p.	9,0 p.p.	9,5%	3,7%	5,8 p.p.
Lucro Líquido	9.677	8.022	9.272	20,6%	4,4%	26.832	32.799	-18,2%
Margem Líquida	8,9%	7,4%	8,9%	1,5 p.p.	0,0 p.p.	6,2%	7,8%	-1,6 p.p.

Receita Bruta

No trimestre, a Receita Bruta da Companhia atingiu R\$ 127,3 milhões, crescimento de 10,2% em relação ao 4T18 e de 5,5% na comparação com o 3T19. No acumulado do ano, a Receita Bruta atingiu R\$ 482,4 milhões, superior em R\$ 16,2 milhões ou 3,5% em relação ao ano de 2018.

- **CSU.CardSystem:** A Receita Bruta da Unidade atingiu R\$ 67,2 milhões no quarto trimestre, com crescimento de 12,5% nos últimos doze meses e de 2,6% na comparação trimestral. No acumulado do ano, a Receita Bruta atingiu R\$ 255,7 milhões, com expansão de 7,4% em comparação com 2018.

Em todas as comparações, o crescimento observado reflete o amadurecimento dos contratos firmados por todas as Divisões de Negócios que compõe essa Unidade, bem como o aumento do volume serviços digitais e de processamento de cartões – decorrente do crescimento da base cartões da Divisão CardSystem – somado ao recorde de volume financeiro transacional, na Divisão MarketSystem, que a cada trimestre amplia sua participação nos resultados da Companhia.

- **CSU.Contact:** A Unidade registrou Receita Bruta de R\$ 60,1 milhões no período, superior em 7,7% em relação ao 4T18 e em 9,1% na comparação com o trimestre anterior, refletindo a alta velocidade de prospecção de novos clientes ao longo de 2019, com operações mais complexas, maior número de interações digitais e conseqüentemente com melhor rentabilidade da Unidade. No acumulado do ano, atingimos Receita Bruta de R\$ 226,8 milhões, patamar semelhante ao reportado no ano de 2018.

Custos

CSU (R\$ mil)	4T19	3T19	4T18	%Variação vs.		2019	2018	% Variação
				3T19	4T18			
Receita Bruta	127.272	120.599	115.479	5,5%	10,2%	482.432	466.244	3,5%
Deduções da Receita (-)	13.869	11.677	11.674	18,8%	18,8%	48.729	46.473	4,9%
Receita Líquida	113.403	108.922	103.805	4,1%	9,2%	433.703	419.771	3,3%
Custos (-)	81.957	79.829	79.422	2,7%	3,2%	324.380	318.544	1,8%
Pessoal	45.840	42.014	41.918	9,1%	9,4%	174.930	173.276	1,0%
Materiais Operacionais	2.691	3.125	2.884	-13,9%	-6,7%	11.056	11.324	-2,4%
Postagem de Cartas e Faturas	9.547	9.753	8.527	-2,1%	12,0%	37.834	34.824	8,6%
Comunicação	1.322	1.424	1.615	-7,2%	-18,1%	5.662	7.097	-20,2%
Depreciação/Amortização	10.648	12.680	7.592	-16,0%	40,3%	50.061	29.329	70,7%
Instalações	4.474	4.314	8.157	3,7%	-45,2%	17.616	30.351	-42,0%
Custos dos Prêmios Entregues	769	940	601	-18,1%	28,0%	3.167	2.158	46,7%
Outros	6.666	5.581	8.128	19,5%	-18,0%	24.054	30.185	-20,3%
Lucro Bruto	31.446	29.093	24.384	8,1%	29,0%	109.322	101.227	8,0%
<i>Margem Bruta</i>	<i>28,9%</i>	<i>26,7%</i>	<i>23,5%</i>	<i>2,2 p.p.</i>	<i>5,4 p.p.</i>	<i>25,2%</i>	<i>24,1%</i>	<i>1,1 p.p.</i>

No trimestre, o Custo Consolidado da Companhia somou R\$ 82,0 milhões, crescimento de 3,2% na comparação anual e de 2,7% na comparação trimestral. No ano, os Custos atingiram R\$ 324,4 milhões, crescimento de 1,8% em relação ao mesmo período de 2018.

Vale mencionar que, em todas as comparações, o crescimento dos Custos é inferior ao crescimento de Receitas, sinalizando os esforços da Companhia pela ampliação de seus resultados.

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 de 10,7% na comparação anual e *flat* na comparação trimestral. No acumulado, os Custos somaram R\$ 144,2 milhões, 6,0% acima do registrado no mesmo período de 2018.

CSU.CardSystem (R\$ mil)	4T19	3T19	4T18	%Variação vs.		2019	2018	% Variação
				3T19	4T18			
Receita Bruta	67.193	65.521	59.710	2,6%	12,5%	255.659	237.994	7,4%
Deduções da Receita (-)	8.692	6.966	6.885	24,8%	26,2%	28.876	26.826	7,6%
Receita Líquida	58.501	58.554	52.825	-0,1%	10,7%	226.783	211.169	7,4%
Custos (-)	35.164	36.190	34.411	-2,8%	2,2%	144.118	135.921	6,0%
Pessoal	9.701	9.430	9.217	2,9%	5,2%	40.276	37.808	6,5%
Materiais Operacionais	2.689	3.122	2.881	-13,9%	-6,7%	11.047	11.316	-2,4%
Postagem de Cartas e Faturas	9.485	9.698	8.445	-2,2%	12,3%	37.567	34.562	8,7%
Comunicação	479	451	431	6,2%	11,1%	1.796	1.696	5,9%
Depreciação/Amortização	6.575	7.990	5.870	-17,7%	12,0%	30.828	22.315	38,2%
Instalações	1.136	1.070	1.898	6,2%	-40,1%	4.543	7.085	-35,9%
Custos dos Prêmios Entregues	769	940	601	-18,1%	28,0%	3.167	2.158	46,8%
Outros	4.331	3.489	5.069	24,1%	-14,6%	14.892	18.981	-21,5%
Lucro Bruto	23.337	22.364	18.414	4,3%	26,7%	82.665	75.248	9,9%
<i>Margem Bruta</i>	<i>39,9%</i>	<i>38,2%</i>	<i>34,9%</i>	<i>1,7 p.p.</i>	<i>5,0 p.p.</i>	<i>36,5%</i>	<i>35,6%</i>	<i>0,8 p.p.</i>

Em todas as comparações, a variação em '**Pessoal**' decorre de crescimento das operações no período, dado os novos contratos firmados ao longo de 2019. Já a redução em '**Materiais Operacionais**', na

comparação trimestral, reflete a maior emissão de cartões *contactless* – que possuem custo superior aos cartões tradicionais – dada a campanha realizada pelo Banrisul, de forma pontual, no 3T19.

Em relação à linha de ‘**Postagem de Cartas e Faturas**’, na comparação trimestral, a redução verificada também decorre da campanha acima mencionada, que não voltou a se repetir no 4T19. Já nas comparações anuais, o crescimento apresentado decorre do maior volume de postagens no período.

As linhas de ‘**Depreciação/ Amortização**’, ‘**Instalações**’ e ‘**Outros**’ foram impactadas pelos efeitos do IFRS16. 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, que impactaram as linhas mencionadas a partir do 4T19, principalmente quanto as orientações referentes ao uso da taxa de desconto nominal de juros.

Por fim, crescimentos registrados em ‘**Prêmios Entregues**’, nas comparações anuais, decorrem do maior volume de resgates realizados pela Divisão MarketSystem.

Como reflexo das variações acima mencionadas, **o Lucro Bruto do trimestre atingiu R\$ 23,3 milhões, expansão de 26,7% YoY e de 4,3% QoQ, com Margem Bruta de 39,9% no período (+5,0 p.p. YoY e +1,7 p.p. QoQ)**. No ano, o Lucro Bruto totalizou R\$ 82,7 milhões, crescimento de 9,9%, com Margem Bruta de 36,5% (+0,8 p.p. YoY).

- **CSU.Contact:** Os Custos da Unidade totalizaram R\$ 46,8 milhões no período, expansão de 4,0% na comparação anual e de 7,2% na comparação trimestral. No acumulado do ano, os Custos somaram R\$ 180,3 milhões, retração de 1,3% em relação ao ano de 2018.

CSU.Contact (R\$ mil)	4T19	3T19	4T18	%Variação vs.		2019	2018	% Variação
				3T19	4T18			
Receita Bruta	60.079	55.078	55.769	9,1%	7,7%	226.773	228.250	-0,6%
Deduções da Receita (-)	5.177	4.711	4.789	9,9%	8,1%	19.854	19.648	1,0%
Receita Líquida	54.902	50.368	50.980	9,0%	7,7%	206.920	208.603	-0,8%
Custos (-)	46.793	43.639	45.010	7,2%	4,0%	180.263	182.623	-1,3%
Pessoal	36.139	32.583	32.702	10,9%	10,5%	134.653	135.468	-0,6%
Comunicação	843	974	1.184	-13,4%	-28,8%	3.865	5.401	-28,4%
Depreciação/Amortização	4.073	4.690	1.722	-13,2%	136,5%	19.233	7.014	174,2%
Instalações	3.337	3.244	6.259	2,9%	-46,7%	13.073	23.265	-43,8%
Outros	2.400	2.149	3.144	11,7%	-23,7%	9.438	11.475	-17,8%
Lucro Bruto	8.109	6.728	5.970	20,5%	35,8%	26.657	25.979	2,6%
<i>Margem Bruta</i>	<i>16,1%</i>	<i>13,4%</i>	<i>11,7%</i>	<i>2,7 p.p.</i>	<i>4,4 p.p.</i>	<i>12,9%</i>	<i>12,5%</i>	<i>0,4 p.p.</i>

Tanto na comparação anual quanto trimestral, 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 com o ano de 2018, a redução apresentada reflete o processo de reestruturação do quadro de colaboradores ocorrido no 2T19.

As linhas de ‘**Depreciação/ Amortização**’, ‘**Instalações**’ e ‘**Outros**’ foram impactadas pelos efeitos do IFRS16. 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, que impactaram as linhas mencionadas a partir do 4T19, principalmente quanto as orientações referentes ao uso da taxa de desconto nominal de juros.

Como consequência das variações acima detalhadas, o **Lucro Bruto atingiu R\$ 8,1 milhões no período, expansão de 35,8% YoY e de 20,5% QoQ. A Margem Bruta da Unidade atingiu 16,1% no trimestre, com incremento de 4,4 p.p. na comparação anual e de 2,7 p.p. na comparação trimestral. No ano, o Lucro Bruto atingiu R\$ 26,7 milhões (+2,6% YoY) com Margem de 12,9% (+0,4 p.p. YoY).**

Despesas com Vendas e *Marketing*, Gerais e Administrativas

Despesas (R\$ mil)	4T19	3T19	4T18	% Variação vs.		2019	2018	% Variação
				3T19	4T18			
Gerais e administrativas	(15.985)	(15.999)	(15.538)	-0,1%	2,9%	(67.941)	(56.789)	19,6%
Gerais e Administrativas	(13.903)	(13.990)	(14.308)	-0,6%	-2,8%	(59.807)	(52.607)	13,7%
Depreciação/Amortização	(2.082)	(2.009)	(1.230)	3,6%	69,3%	(8.134)	(4.182)	94,5%
Vendas e Marketing	(567)	(458)	(520)	23,8%	9,0%	(1.389)	(1.577)	-11,9%
Total Desp. Vendas, Gerais e Adm.	(16.552)	(16.457)	(16.058)	0,6%	3,1%	(69.330)	(58.366)	18,8%
<i>% da receita líquida</i>	<i>14,6%</i>	<i>15,1%</i>	<i>15,5%</i>	<i>-0,5 p.p.</i>	<i>-0,9 p.p.</i>	<i>16,0%</i>	<i>13,9%</i>	<i>2,1 p.p.</i>

No quarto trimestre do ano, o Total de Despesas da Companhia atingiu o montante R\$ 16,6 milhões, crescimento de 3,1% na comparação anual e de 0,6% em relação ao 3T19. Vale mencionar que, tanto na comparação anual quanto trimestral, registramos redução da representatividade do Total de Despesas em relação à Receita Líquida da Companhia.

Na comparação trimestral, o crescimento das Despesas Totais está principalmente relacionado a maior participação das Divisões de Negócios em fóruns específicos dos segmentos de atuação da Companhia, afetando as 'Despesas com Vendas e Marketing'. Já na comparação anual, a variação decorre principalmente do crescimento registrado da linha de 'Depreciação/ Amortização' dada a adoção de novas normas contábeis (IFRS 16 e Ofício Circular CVM/SNC/SEP 02/19) e o novo cálculo de vida útil remanescente de determinados ativos da Companhia, de forma a refletir, com maior coerência, a vida econômica dos mesmos.

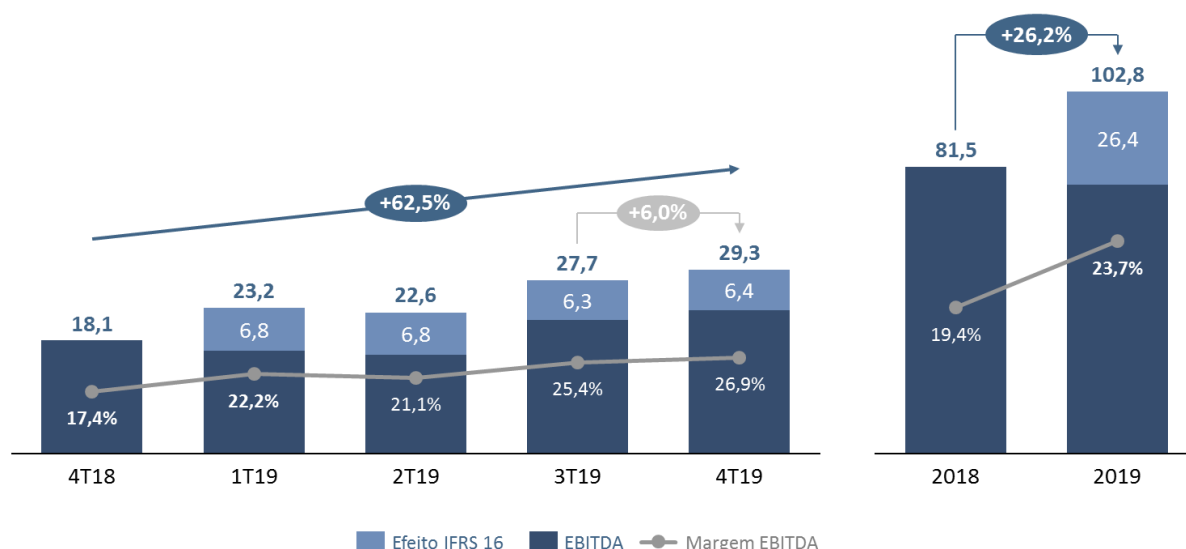
Por fim, no acumulado do ano de 2019, as Despesas da Companhia totalizaram R\$ 69,3 milhões, crescimento de 18,8% em relação ao ano anterior. A variação apresentada reflete (i) os itens não-recorrentes que afetaram positivamente as Despesas Gerais e Administrativas no ano 2018 – reduzindo, assim, o Total de Despesas no período; (ii) os gastos rescisórios, de R\$ 4,1 milhões, referentes à reestruturação do quadro de colaboradores da Companhia ocorrida fortemente no 2T19 e de maneira parcial no 3T19; e (iii) os efeitos das novas normas contábeis, acima detalhados.

EBITDA

Para fins de análise da evolução dos resultados da Companhia, as comparações serão realizadas apenas com relação ao 3T19, considerando a mesma base contábil pós IFRS16.

No trimestre, a Companhia atingiu EBITDA de R\$ 29,3 milhões, registrando expansão de 6,0% em relação ao trimestre anterior. **A Margem EBITDA atingiu o 26,9%** no período, com expansão de 1,5 p.p. QoQ.

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



Destacamos, conforme demonstrado no gráfico acima, a capacidade da Companhia em mitigar oscilações intrínsecas aos negócios, com a conquista de novo clientes, expansões orgânicas, *cross-sell* e *up-sell* de clientes existentes, com maior exposição a operações de alta complexidade, precificação racional de seus serviços e produtos e gestão diligente de seus custos e despesas.

Reconciliação EBITDA (R\$ mil)				%Variação vs.				
	4T19	3T19	4T18	3T19	4T18	2019	2018	% Variação
Lucro Líquido	9.677	8.022	9.272	20,6%	4,4%	26.832	32.799	-18,2%
(+) Imposto de Renda e CSLL	2.802	2.990	(615)	-6,3%	n.a	7.255	11.698	-38,0%
(+) Resultado Financeiro Líquido	4.123	1.981	576	108,1%	615,8%	10.527	3.476	202,8%
(+) Depreciação/Amortização	12.730	14.689	8.822	-13,3%	44,3%	58.195	33.510	73,7%
EBITDA	29.330	27.683	18.055	6,0%	62,5%	102.809	81.483	26,2%
CSU.CardSystem	22.952	22.587	16.196	1,6%	41,7%	83.071	73.666	12,8%
CSU.Contact	6.379	5.095	1.858	25,2%	243,2%	19.738	7.816	152,5%
Margem EBITDA	26,9%	25,4%	17,4%	1,5 p.p.	9,5 p.p.	23,7%	19,4%	4,3 p.p.
CSU.CardSystem	39,2%	38,6%	30,7%	0,6 p.p.	8,5 p.p.	36,6%	34,9%	1,7 p.p.
CSU.Contact	12,7%	10,1%	3,6%	2,5 p.p.	9,0 p.p.	9,5%	3,7%	5,8 p.p.

▪ **CSU.CardSystem:** O EBITDA da Unidade totalizou R\$ 23,0 milhões no trimestre, expansão de 1,6% em relação ao 3T19. **A Margem EBITDA atingiu 39,2% no trimestre**, evolução de 0,6 p.p. em relação ao trimestre anterior. O crescimento reportado reflete não só o controle de Custos, mas também 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.

- **CSU.Contact:** No trimestre, **EBITDA da Unidade atingiu R\$ 6,4 milhões**, forte expansão de 25,2% em relação ao trimestre anterior, com **Margem EBITDA de 12,7%**, incremento de 2,5 p.p. em relação ao 3T19. Os resultados mencionados refletem a ampliação de carteira de clientes da Unidade, 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.

Resultado Financeiro Líquido

No trimestre, o Resultado Financeiro Líquido totalizou uma despesa de R\$ 4,1 milhões, superior aos valores reportados no 4T18 e 3T19, devido ao reflexo das novas orientações da CVM abordadas no Ofício Circular CVM/SNC/SEP 02/19, principalmente quanto as orientações referentes ao uso taxa de desconto nominal. As alterações relativas ao ano de 2019, referentes ao Ofício mencionado, foram aplicadas em sua totalidade no 4T19, ocasionando um aumento pontual na variação monetária de R\$ 2,9 milhões, sendo esse um efeito meramente contábil.

Resultado Líquido

No trimestre, a Companhia reportou **Lucro Líquido de R\$ 9,7 milhões**, crescimento substancial de 20,6% em relação ao 3T19 e de 4,4% em relação ao ano anterior. Vale mencionar que o resultado do 4T18 havia sido positivamente impactado pelo reconhecimento de benefício fiscal, decorrente do pagamento de juros sobre o capital próprio referente ao ano completo de 2018, enquanto que em 2019 esse benefício foi fracionado ao longo do ano.

No ano, **o Lucro Líquido da Companhia atingiu R\$ 26,8 milhões**, redução de 18,2% em relação a 2018, decorrente de itens não-recorrentes que afetaram positivamente o Total Despesas no ano 2018 – reduzindo, assim, as Despesas no período – somado aos gastos rescisórios, de R\$ 4,1 milhões, referentes à reestruturação do quadro de colaboradores da Companhia ocorrida nos primeiros trimestres de 2019. Excluídos os efeitos rescisórios, a CSU atingiria Lucro Líquido de R\$ 29,5 milhões, redução de 9,9% em relação a 2018.

INVESTIMENTOS (CAPEX)

No quarto trimestre, os investimentos da Companhia atingiram o montante de R\$ 15,0 milhões, redução de 3,0% em relação ao 3T19 e crescimento de 26,5% na comparação com 4T18. No ano, os investimentos totalizaram R\$ 50,7 milhões, redução de 1,3% em relação ao ano de 2018.

Investimentos (R\$ mil)	4T19	3T19	4T18	% Variação vs.		2019	2018	% Variação
				3T19	4T18			
CSU.CardSystem	9.733	10.761	9.548	-9,6%	1,9%	36.775	39.498	-6,9%
CardSystem	8.530	9.238	8.031	-7,7%	6,2%	31.478	34.064	-7,6%
MarketSystem	997	1.346	1.358	-26,0%	-26,6%	4.129	4.231	-2,4%
ITS	206	177	159	16,4%	29,5%	1.168	1.204	-3,0%
CSU.Contact	2.788	3.292	547	-15,3%	409,9%	8.687	4.211	106,3%
Corporativo	2.493	1.420	1.778	75,6%	40,3%	5.287	7.694	-31,3%
Capex Total	15.014	15.473	11.872	-3,0%	26,5%	50.749	51.403	-1,3%
<i>% da Receita Líquida</i>	<i>13,2%</i>	<i>14,2%</i>	<i>11,4%</i>	<i>-1,0 p.p.</i>	<i>1,8 p.p.</i>	<i>11,7%</i>	<i>12,2%</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.

Os investimentos da Companhia seguem de forma concentrada na Unidade CardSystem – com cerca de 72,5% do montante investido no em 2019 (-4,4 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 4T18 os investimentos seguem virtualmente *flat* enquanto que na comparação trimestral a variação reflete o aumento de customizações e desenvolvimentos relacionados ao *software* utilizado para o processamento de cartões.

Na Unidade CSU.Contact, na comparação com o 4T18, a expansão verificada reflete a implantação de novos clientes e as benfeitorias realizadas no site Alphaview, de forma a ampliar a capacidade operacional da Unidade e a fazer frente a expansão das operações detalhadas na seção ‘Desempenho Operacional’.

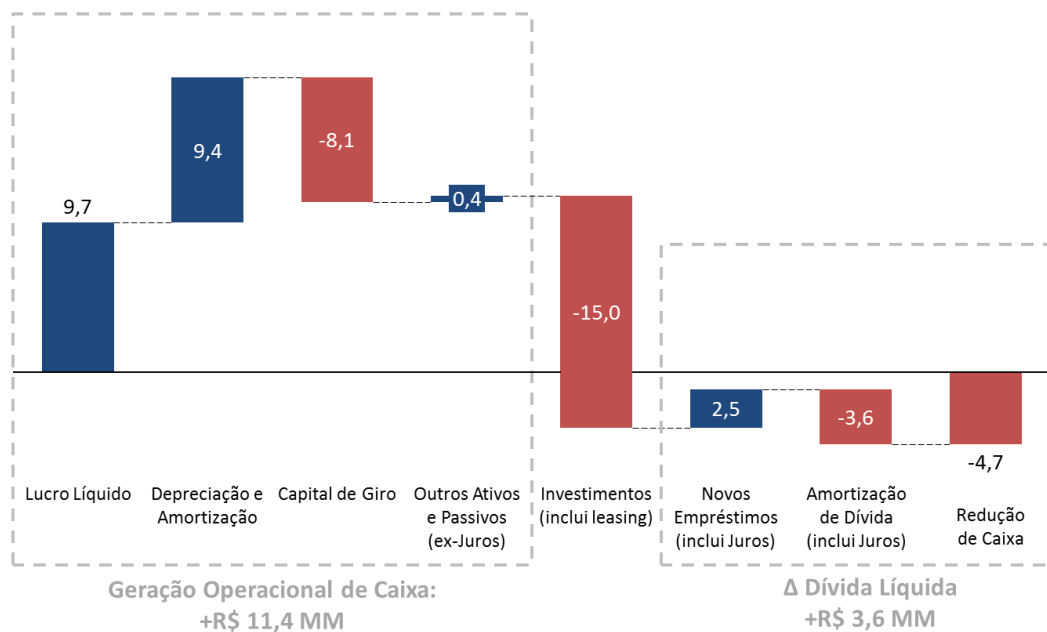
FLUXO DE CAIXA (PRÉ IFRS 16)

No trimestre, a geração operacional de caixa atingiu R\$ 11,4 milhões, impactada por uma variação negativa de capital de giro, decorrente do aumento de volume de algumas operações e pelo pagamento do 13º salário. A mesma ficou inferior em R\$ 14,2 milhões ao montante registrado no 3T19 – que havia sido impactado por uma variação positiva de capital de giro, principalmente devido a ações pontuais na conta de Fornecedores.

As atividades de Investimento, que incluem leasing, totalizaram R\$ 15,0 milhões no trimestre, impulsionadas pelo CAPEX realizado nas duas Unidades de Negócios da Companhia, bem como no Corporativo, acima detalhados na seção ‘CAPEX’.

A geração operacional de caixa e os investimentos realizados no período resultaram em um aumento da dívida líquida da ordem R\$ 3,6 milhões.

Fluxo de Caixa 4T19 – Pré IFRS 16 (R\$ milhões)



ESTRUTURA DE CAPITAL (PRÉ IFRS 16)

Endividamento (R\$ milhões)	4T19	3T19	4T18	% Variação vs.	
				3T19	4T18
Curto prazo	14,4	13,0	14,9	10,6%	-3,5%
Empréstimos e Financiamentos	7,2	5,5	5,0	29,5%	44,4%
Leasing	7,2	7,5	9,9	-3,4%	-27,5%
Longo prazo	30,5	32,9	40,1	-7,4%	-23,9%
Empréstimos e Financiamentos	25,0	27,9	32,3	-10,4%	-22,6%
Leasing	5,5	5,0	7,8	9,1%	-29,4%
Dívida Bruta	44,9	45,9	55,0	-2,3%	-18,4%
(-) Disponibilidades	28,5	33,2	29,1	-14,1%	-2,1%
Dívida Líquida	16,3	12,7	25,8	28,4%	-36,8%
<i>Dívida Líquida/EBITDA 12M (x)</i>	<i>0,2</i>	<i>0,1</i>	<i>0,3</i>	<i>0x</i>	<i>-0,2x</i>

Nota 12M= últimos 12 meses

Nota= EBITDA 4T19 e 3T19 pré IFRS 16

A Companhia segue com uma relação Dívida Líquida sobre EBITDA confortável em 0,2x no 4T19. Ao final de dezembro, o Endividamento Líquido da Companhia – que exclui o impacto do IFRS 16 – totalizava R\$ 16,3 milhões, registrando retração de 36,8% na comparação anual, decorrente do vencimento de empréstimos no período, com a redução da Dívida Bruta no período. Na comparação trimestral, o crescimento verificado decorre de redução de Caixa no período mencionado.

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	22.986.292	55,0%
Free Float	18.117.678	43,3%
Tesouraria	696.030	1,7%
TOTAL CARD3	41.800.000	100,0%

Data: 31 de dezembro de 2019

Atualmente o capital social da CSU é constituído por 41.800.000 ações ordinárias (ON), das quais 43,3% estão em livre circulação no mercado (*free-float*). Em 31 de dezembro de 2019, a Companhia não possuía nenhum acionista minoritário com participação superior a 5% de seu capital social.

Em relação a 2018, registramos crescimento de 9,2 p.p. na participação de *assets*, fundos e clubes de investimentos no *free float* da Companhia, atingindo 22,0% ao final de 2019, além manutenção da participação de investidores estrangeiros, em 15,7% do *free float*.

No dia 03 de outubro de 2019, a Companhia realizou juntamente com a APIMEC (Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais) a sua reunião pública anual com analistas, investidores e demais interessados. Os participantes puderam interagir com cada uma das Diretorias Executivas Comerciais da Companhia, além dos Diretores de Finanças e de Relações com Investidores, discutindo sobre as divisões de negócios da CSU e promovendo perguntas para um maior entendimento sobre a Companhia. Na ocasião, foi realizada visita ao site operacional da CSU, em Alphaville, ampliando o conhecimento dos participantes sobre as diferentes Divisões de Negócios da Companhia.

JUROS SOBRE CAPITAL PRÓPRIO

Em 03 de dezembro de 2019, a Companhia anunciou o pagamento de juros sobre capital próprio (JCP) no montante de R\$ 4,0 milhões (R\$ 0,097314201 por ação) – a ser imputado ao dividendo mínimo obrigatório – referente ao 4º trimestre do ano.

Até setembro já haviam sido declarados R\$ 6,6 milhões em JCP referentes aos nove primeiros meses de 2019. Além do aumento na periodicidade da distribuição dos proventos, o montante declarado reflete a confiança da Companhia quanto à evolução dos resultados que vem sendo entregues.

Em 06 de janeiro de 2020, ocorreu o pagamento desses 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 ocorrerá em 29 de abril de 2020.

ANEXO I

Demonstração do Resultado (R\$ Mil)								
Descrição da Conta	4T19	3T19	4T18	4T19 vs. 3T19	4T19 vs. 4T18	2019	2018	2019 vs. 2018
Receita Bruta	127.272	120.599	115.479	5,5%	10,2%	482.432	466.244	3,5%
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	113.402	108.922	103.806	4,1%	9,2%	433.702	419.771	3,3%
Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	(81.957)	(79.829)	(79.422)	2,7%	3,2%	(324.380)	(318.544)	1,8%
Resultado Bruto	31.445	29.093	24.384	8,1%	29,0%	109.322	101.227	8,0%
Despesas/Receitas Operacionais	(14.842)	(16.100)	(15.151)	-7,8%	-2,0%	(64.708)	(53.254)	21,5%
Despesas com Vendas	(567)	(458)	(520)	23,8%	9,0%	(1.390)	(1.577)	-11,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(15.985)	(15.999)	(15.538)	-0,1%	2,9%	(67.941)	(56.789)	19,6%
Outras Receitas Operacionais	1.738	365	921	376,2%	88,7%	4.775	5.195	-8,1%
Outras Despesas Operacionais	(28)	(8)	(14)	250,0%	100,0%	(152)	(83)	83,1%
Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	16.603	12.993	9.233	27,8%	79,8%	44.614	47.973	-7,0%
Resultado Financeiro	(4.124)	(1.981)	(576)	108,2%	616,0%	(10.527)	(3.476)	202,8%
Receitas Financeiras	380	419	805	-9,3%	-52,8%	1.780	3.605	-50,6%
Despesas Financeiras	(4.504)	(2.400)	(1.381)	87,7%	226,1%	(12.307)	(7.081)	73,8%
Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	12.479	11.012	8.657	13,3%	44,1%	34.087	44.497	-23,4%
Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	(2.802)	(2.990)	615	-6,3%	n.a	(7.255)	(11.698)	-38,0%
Corrente	(4.366)	(2.169)	1.602	101,3%	n.a	(7.654)	(9.908)	-22,7%
Diferido	1.564	(821)	(987)	n.a	n.a	399	(1.790)	n.a
Resultado Líquido das Operações Continuadas	9.677	8.022	9.272	20,6%	4,4%	26.832	32.799	-18,2%
Lucro do Período	9.677	8.022	9.272	20,6%	4,4%	26.832	32.799	-18,2%

Balanco Patrimonial - (Reais Mil)					
ATIVO	31/12/2019	30/09/2019	31/12/2019 vs. 30/09/2019	31/12/2018	31/12/2019 vs. 31/12/2018
Ativo Total	495.706	491.019	1,0%	393.438	26,0%
Ativo Circulante	133.513	127.208	5,0%	113.236	17,9%
Caixa e Equivalente de Caixa	28.542	33.227	-14,1%	29.149	-2,1%
Contas a Receber	82.764	73.166	13,1%	63.637	30,1%
Estoques	2.405	2.670	-9,9%	1.781	35,0%
Tributos a Recuperar	13.943	13.547	2,9%	13.427	3,8%
Outros Ativos Circulantes	5.859	4.598	27,4%	5.242	11,8%
Ativo Não Circulante	362.193	363.811	-0,4%	280.202	29,3%
Ativo Realizável a Longo Prazo	15.345	15.717	-2,4%	17.495	-12,3%
Tributos a Recuperar	4.479	4.429	1,1%	4.260	5,1%
Depósitos Judiciais	10.001	10.362	-3,5%	12.634	-20,8%
Outros	865	926	-6,6%	601	43,9%
Imobilizado	43.773	41.658	5,1%	40.572	7,9%
Intangível	232.756	229.316	1,5%	222.135	4,8%
Direito de Uso	70.319	77.120	n.a	-	n.a

Balanco Patrimonial Passivo (Reais Mil)					
PASSIVO E P. L.	31/12/2019	30/09/2019	31/12/2019 vs. 30/09/2019	31/12/2018	31/12/2019 vs. 31/12/2018
Passivo Total	495.706	491.019	1,0%	393.438	26,0%
Passivo Circulante	139.758	131.792	6,0%	94.929	47,2%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	35.690	39.600	-9,9%	35.025	1,9%
Fornecedores	50.529	45.333	11,5%	29.654	70,4%
Obrigações Fiscais	4.953	2.629	88,4%	4.084	21,3%
Obrigações Fiscais Federais	3.529	1.303	170,8%	3.029	16,5%
Imposto de Renda e Contribuição Social a Pagar	1.985	-	n.a	98	1925,5%
Outros Impostos federais	1.544	1.303	18,5%	2.931	-47,3%
Obrigações Fiscais Estaduais	-	4	n.a	5	n.a
Obrigações Fiscais Municipais	1.424	1.322	7,7%	1.050	35,6%
Empréstimos e Financiamentos	35.645	35.336	0,9%	14.902	139,2%
Empréstimos e Financiamentos	7.160	5.531	29,5%	4.958	44,4%
Financiamento por Arrendamento Financeiro	7.214	7.466	-3,4%	9.944	-27,5%
Arrendamento mercantil - direito de uso	21.271	22.339	-4,8%	-	n.a
Outras Obrigações	12.941	8.894	45,5%	11.264	14,9%
Passivo Não Circulante	98.682	107.709	-8,4%	57.674	71,1%
Empréstimos e Financiamentos	81.933	88.836	-7,8%	40.075	104,4%
Empréstimos e Financiamentos	24.982	27.893	-10,4%	32.287	-22,6%
Financiamento por Arrendamento Financeiro	5.502	5.044	9,1%	7.788	-29,4%
Arrendamento mercantil - direito de uso	51.449	55.899	-8,0%	-	n.a
Outras Obrigações	335	335	0,0%	335	0,0%
Tributos Diferidos	7.840	9.404	-16,6%	8.239	-4,8%
Passivos judiciais	8.574	9.134	-6,1%	9.025	-5,0%
Patrimônio Líquido	257.266	251.518	2,3%	240.835	6,8%
Capital Social Realizado	129.232	129.232	0,0%	129.232	0,0%
Reservas de Capital	833	762	9,3%	802	3,9%
Reserva Legal	12.758	11.417	11,7%	11.417	11,7%
Reserva de Retenção de Lucros	117.371	102.430	14,6%	102.430	14,6%
Ações em Tesouraria	(2.928)	(2.928)	0,0%	(3.046)	-3,9%
Lucro/Prejuízos Acumulados	-	10.605	n.a	-	n.a

Demonstração de Fluxo de Caixa (Reais Mil)								
Descrição da Conta	4T19	3T19	4T18	4T19 vs. 3T19	4T19 vs. 4T18	2019	2018	2019 vs. 2018
Caixa Líquido Atividades Operacionais	14.300	31.010	9.416	-53,9%	51,9%	88.178	46.937	87,9%
Lucro Líquido (Prejuízo) do período	9.677	8.022	9.272	20,6%	4,4%	26.832	32.799	-18,2%
Ajustes	16.769	18.136	11.585	-7,5%	44,7%	72.614	44.471	63,3%
Depreciação e amortização	13.537	14.688	8.821	-7,8%	53,5%	59.002	33.510	76,1%
Valor residual dos ativos baixados	53	134	284	-60,4%	-81,3%	628	511	22,9%
Juros e variações monetárias	4.433	1.871	1.432	136,9%	209,6%	10.494	5.933	76,9%
Instrumento patrimonial para pagamento em ações	70	(188)	(124)	n.a	n.a	148	188	-21,3%
Perdas Estimadas em créditos de liquidação duvidosa	19	-	-	n.a	n.a	19	88	-78,4%
Provisão para passivos judiciais	220	811	185	-72,9%	18,9%	2.721	2.451	11,0%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	(1.563)	820	987	n.a	n.a	(398)	1.790	n.a
Variações nos Ativos e Passivos	(5.202)	6.296	(8.301)	n.a	-37,3%	2.109	(16.073)	n.a
Contas a receber	(9.617)	(5.166)	(6.326)	86,2%	52,0%	(19.146)	(9.442)	102,8%
Estoques	265	(127)	(98)	n.a	n.a	(624)	(17)	3570,6%
Depósitos Judiciais	361	1.036	1.339	-65,2%	-73,0%	2.645	3.959	-33,2%
Outros Ativos	(1.506)	926	(170)	n.a	785,9%	(972)	(3.695)	-73,7%
Fornecedores	5.196	9.666	3.115	-46,2%	66,8%	20.875	2.202	848,0%
Salários e Encargos Sociais	(3.910)	1.142	(3.755)	n.a	4,1%	665	(1.166)	n.a
Baixas por pagamento de contingências	(871)	(1.547)	(2.191)	-43,7%	-60,2%	(3.617)	(4.977)	-27,3%
Outros Passivos	4.880	366	(215)	1233,3%	n.a	2.283	(2.937)	n.a
Outros	(6.944)	(1.444)	(3.140)	380,9%	121,1%	(13.377)	(14.260)	-6,2%
Juros Pagos	(4.603)	(2.246)	(1.631)	104,9%	182,2%	(11.673)	(7.398)	57,8%
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(2.341)	802	(1.509)	n.a	55,1%	(1.704)	(6.862)	-75,2%
Caixa Líquido Atividades de Investimento	(13.441)	(14.889)	(11.605)	-9,7%	15,8%	(47.878)	(48.266)	-0,8%
Aquisição de ativo imobilizado	(3.315)	(3.779)	(1.877)	-12,3%	76,6%	(10.544)	(8.212)	28,4%
Aquisição de ativo intangível	(10.126)	(11.110)	(9.728)	-8,9%	4,1%	(37.334)	(40.054)	-6,8%
Caixa Líquido Atividades de Financiamento	(5.544)	(8.706)	(2.999)	-36,3%	84,8%	(40.907)	(33.250)	23,0%
Ingresso de empréstimos e financiamentos	0	-	2	n.a	-76,6%	0	13.095	-100,0%
Amortização de empréstimos e financiamentos	(2.695)	(3.137)	(3.000)	-14,1%	-10,2%	(11.934)	(28.652)	-58,3%
Amortização de direito a uso	(2.849)	(5.569)	-	n.a	n.a	(20.306)	-	n.a
Aquisição de ações em tesouraria	-	-	(1)	n.a	n.a	-	(1.614)	n.a
Dividendos Pagos e Juros sobre o Capital Próprio	-	-	-	n.a	n.a	(8.667)	(16.079)	-46,1%
Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes	(4.685)	7.415	(5.188)	n.a	n.a	(607)	(34.579)	-98,2%
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes	33.227	25.812	34.337	28,7%	-3,2%	29.149	63.728	-54,3%
Saldo Final de Caixa e Equivalentes	28.542	33.227	29.149	-14,1%	-2,1%	28.542	29.149	-2,1%

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

ANEXO II (IFRS 16)

A partir de 1º de janeiro de 2019 a Companhia adotou as normas do pronunciamento contábil CPC 06 (IFRS 16). Para fins de comparabilidade, os números apresentados abaixo refletem os impactos da adoção da referida norma.

Demonstração do Resultado Consolidado (R\$ Mil)						
Descrição da Conta	4T19		4T19		2019	
	Pré IFRS 16	IFRS 16	Pré IFRS 16	Pós IFRS 16	Pré IFRS 16	IFRS 16
Receita Bruta	127.271	-	127.271	482.432	-	482.432
Receita Líquida	113.402	-	113.402	433.702	-	433.702
Custos (Total)	(84.131)	2.174	(81.957)	(327.894)	3.514	(324.380)
Instalações	(8.052)	3.578	(4.474)	(32.571)	14.955	(17.616)
Outros	(9.158)	2.492	(6.666)	(33.943)	9.889	(24.054)
Depreciação	(6.752)	(3.896)	(10.648)	(28.731)	(21.330)	(50.061)
Lucro Bruto	29.271	2.174	31.445	105.808	3.514	109.322
Despesas (Total)	(14.962)	120	(14.842)	(64.885)	177	(64.708)
Instalação	(1.139)	349	(790)	(4.611)	1.537	(3.074)
Depreciação	(1.847)	(235)	(2.082)	(6.759)	(1.375)	(8.134)
Outras Despesas	(643)	6	(637)	(4.787)	15	(4.772)
Resultado Não Operacional	2	-	2	(85)	-	(85)
Resultado Financeiro	(546)	(3.578)	(4.124)	(4.434)	(6.093)	(10.527)
Imposto de Renda	(3.236)	435	(2.802)	(8.067)	812	(7.255)
Lucro (Prejuízo) Líquido	10.527	(849)	9.677	28.416	(1.584)	26.832
EBITDA	22.907	6.423	29.330	76.407	26.402	102.809

Demonstração do Resultado Unidade CardSystem (R\$ Mil)						
Descrição da Conta	4T19		4T19		2019	
	Pré IFRS 16	IFRS 16	Pré IFRS 16	Pós IFRS 16	Pré IFRS 16	IFRS 16
Receita Bruta	67.192	-	67.192	255.659	-	255.659
Receita Líquida	58.500	-	58.500	226.783	-	226.783
Custos (Total)	(36.061)	897	(35.164)	(145.687)	1.569	(144.118)
Instalações	(1.704)	568	(1.136)	(7.116)	2.573	(4.543)
Outros	(6.161)	1.830	(4.331)	(22.613)	7.721	(14.892)
Depreciação	(5.074)	(1.501)	(6.575)	(22.103)	(8.725)	(30.828)
Lucro Bruto	22.439	897	23.336	81.096	1.569	82.665
Despesas (Total)	(8.000)	30	(7.970)	(36.259)	(113)	(36.371)
Instalação	(632)	194	(438)	(2.577)	859	(1.718)
Depreciação	(1.310)	(167)	(1.477)	(4.828)	(982)	(5.811)
Outras Despesas	(813)	4	(809)	(2.538)	11	(2.527)
Resultado não Operacional	2	-	2	(64)	-	(64)
EBITDA	20.589	2.362	22.952	71.902	11.169	83.071

Demonstração do Resultado Unidade Contact (R\$ Mil)						
Descrição da Conta	4T19		4T19		2019	
	Pré IFRS 16	IFRS 16	Pré IFRS 16	Pós IFRS 16	Pré IFRS 16	IFRS 16
Receita Bruta	60.079	-	60.079	226.773	-	226.773
Receita Líquida	54.902	-	54.902	206.920	-	206.920
Custos (Total)	(48.070)	1.277	(46.793)	(182.208)	1.945	(180.263)
Instalações	(6.347)	3.010	(3.337)	(25.455)	12.382	(13.073)
Outros	(2.997)	662	(2.335)	(11.330)	2.168	(9.162)
Depreciação	(1.678)	(2.395)	(4.073)	(6.628)	(12.605)	(19.233)
Lucro Bruto	6.832	1.277	8.109	24.712	1.945	26.657
Despesas (Total)	(6.962)	90	(6.872)	(28.626)	290	(28.337)
Instalação	(507)	155	(352)	(2.034)	678	(1.356)
Depreciação	(537)	(68)	(605)	(1.931)	(393)	(2.323)
Outras Despesas	169	2	171	(2.249)	5	(2.245)
Resultado Não Operacional	-	-	-	(21)	-	(21)
EBITDA	2.318	4.061	6.379	4.505	15.233	19.738

BALANÇO CSU (R\$ Mil)			
Descrição da Conta	4T19		4T19
	Pré IFRS 16	IFRS 16	Pós IFRS 16
Ativo Total	425.387	70.319	495.706
Ativo Circulante	133.513	-	133.513
Ativo Não Circulante	291.874	70.319	362.193
Imobilizado	43.773	-	43.773
Intangível	232.756	-	232.756
Direito de Uso	-	70.319	70.319
Passivo Total	425.381	-	495.706
Passivo Circulante	119.299	20.459	139.758
Arrendamento mercantil - direito de uso	-	21.271	21.271
Obrigações Fiscais	5.765	(812)	4.953
Passivo Não Circulante	47.233	51.449	98.682
Arrendamento mercantil - direito de uso	-	51.449	51.449
Patrimônio Líquido	258.850	(1.584)	257.266

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA (R\$ Mil)						
Descrição da Conta	4T19			2019		
	Pré IFRS 16	IFRS 16	4T19 Pós IFRS 16	Pré IFRS 16	IFRS 16	2019 Pós IFRS 16
Caixa Líquido Atividades Operacionais	11.453	2.847	14.300	67.868	20.310	88.178
Lucro/Prejuízo do Período	10.526	(849)	9.677	28.416	(1.584)	26.832
Depreciação e Amortização	9.406	4.131	13.537	36.297	22.705	59.002
Juros e Variações Monetárias	855	3.578	4.433	4.401	6.093	10.494
IRCS Diferidos	(1.128)	(435)	(1.563)	414	(812)	(398)
Juros Pagos	(1.025)	(3.578)	(4.603)	(5.580)	(6.093)	(11.673)
Caixa Líquido Atividades de Investimento	(13.441)	-	(13.441)	(47.878)	-	(47.878)
Caixa Líquido Atividades Financiamento	(2.697)	(2.847)	(5.544)	(20.597)	(20.310)	(40.907)
Liquidação de Direito de Uso	-	(2.847)	(2.847)	-	(20.310)	(20.310)
Fluxo de Caixa	(4.685)	-	(4.685)	(607)	-	(607)

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 22,7 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), *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) 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.