

# DIVULGAÇÃO RESULTADOS

## 2º TRIMESTRE 2017



Índice de  
Ações com Governança  
Corporativa Diferenciada

IGC

Índice de  
Ações com Top Alings  
Diferenciado

ITAG



São Paulo, 10 de agosto de 2017 - A CSU (B3: CARD3), empresa líder no mercado brasileiro de prestação de serviços de alta tecnologia voltados ao consumo, relacionamento com clientes, processamento e transações eletrônicas anuncia os resultados do segundo trimestre de 2017 (2T17). As informações financeiras são apresentadas em IFRS e em Reais (R\$), exceto quando indicado o contrário, de acordo com os pronunciamentos emitidos pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis. As comparações referem-se ao 2T16 e 1T17.

### EXPANSÃO DE 13% DA BASE DE CARTÕES E LUCRO LÍQUIDO DE R\$ 9,1 MILHÕES

#### DESTAQUES DO PERÍODO:

#### RECEITA BRUTA DE R\$ 134,0 MILHÕES NO 2T17 E R\$ 265,0 MILHÕES NO 1S17:

- ☺ Crescimentos de 1,0% em relação ao 2T16 e de 2,3% em relação ao 1T17, suportados pelas expansões de 1,8% YoY e 5,1% QoQ do faturamento da unidade CSU.CardSystem;
- ☺ CSU.CardSystem: 57,3% do faturamento total no 2T17 (+0,4 p.p. YoY);

#### EBITDA DE R\$ 23,6 MILHÕES NO 2T17 E R\$ 46,0 MILHÕES NO 1S17:

- ☺ 2T17: 2,0% menor YoY e 5,4% maior QoQ; 1S17: -3,4% YoY;

#### LUCRO LÍQUIDO DE R\$ 9,1 MILHÕES NO 2T17 E R\$ 17,4 MILHÕES NO 1S17:

- ☺ 2T17: Crescimentos de 8,8% vs. 2T16 e de 9,2% vs. 1T17; 1S17: +5,4% YoY;

#### ESTRUTURA DE CAPITAL:

- ☺ Confortável relação da dívida líquida sobre o EBITDA em 0,4x;

#### DIVISÃO CARDSYSTEM:

- ☺ 25,6 milhões de cartões cadastrados: +12,6% YoY e +4,1% QoQ – maior patamar histórico da Companhia;
- ☺ Expansão orgânica da base de cartões;

#### DIVISÃO MARKETSYSTEM:

- ☺ Volume financeiro de resgates do OPT+ com crescimentos superiores a 40% YoY no 2T17 e no 1S17.

Principais Indicadores (em milhares ou %)	2T17	1T17	2T16	%Variação vs.		1S17	1S16	% Variação
				1T17	2T16			
<b>Destaque Operacionais</b>								
Cartões Cadastrados	25.626	24.606	22.755	4,1%	12,6%	25.626	22.755	12,6%
Cartões Faturados	21.818	20.950	19.719	4,1%	10,6%	21.818	19.719	10,6%
Posições de Atendimento	2.109	2.203	2.285	-4,3%	-7,7%	2.156	2.381	-9,4%
<b>Destaque Financeiros</b>								
Receita Bruta	134.033	130.982	132.682	2,3%	1,0%	265.015	267.325	-0,9%
Receita Líquida	120.959	118.421	119.783	2,1%	1,0%	239.381	241.721	-1,0%
Margem Bruta	26,4%	25,9%	26,9%	0,5 p.p.	-0,5 p.p.	26,1%	27,3%	-1,1 p.p.
EBITDA	23.591	22.372	24.074	5,4%	-2,0%	45.963	47.601	-3,4%
Margem EBITDA	19,5%	18,9%	20,1%	0,6 p.p.	-0,6 p.p.	19,2%	19,7%	-0,5 p.p.
EBIT	15.783	14.742	16.058	7,1%	-1,7%	30.525	31.819	-4,1%
Margem EBIT	13,0%	12,4%	13,4%	0,6 p.p.	-0,4 p.p.	12,8%	13,2%	-0,4 p.p.
Lucro Líquido	9.076	8.311	8.340	9,2%	8,8%	17.387	16.493	5,4%
Margem Líquida	7,5%	7,0%	7,0%	0,5 p.p.	0,5 p.p.	7,3%	6,8%	0,4 p.p.
Capex	10.099	9.781	10.205	3,2%	-1,0%	19.880	19.677	1,0%
Capex/Receita Líquida	8,3%	8,3%	8,5%	0,1 p.p.	-0,2 p.p.	8,3%	8,1%	0,2 p.p.
Dívida Líquida	34.837	57.795	28.559	-39,7%	22,0%	34.837	28.559	22,0%
Dívida Líquida/EBITDA	0,4	0,6	0,3	-0,2x	0,1x	0,4	0,3	0,1x

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

### Relações com Investidores

#### Ricardo Ribeiro Leite

Diretor Financeiro e DRI

#### Renata Oliva Battiferro

Diretora de Relações com Investidores

#### Rodrigo Faria

Gerente de Relações com Investidores

#### Contato:

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

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

+55 (11) 2106-3700

### NOVO MERCADO

Código na Bolsa: CARD3

Total de Ações: 41.800 mil

Ações em circulação (*free float*):

15.532 mil (37,2%)

### Teleconferência de Resultados 2T17

Sexta-feira, 11 de agosto de 2017

11h00 (horário de Brasília) – Português

Tradução simultânea

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

Código de acesso: CSU

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



Tempo Estimado de  
Leitura:

25 minutos

## COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

Dando continuidade aos resultados que vem sendo entregues, encerramos o segundo trimestre do ano com evolução positiva dos principais indicadores financeiros, mantendo o equilíbrio das nossas operações e foco no desenvolvimento e expansão de cada uma das divisões de negócios da CSU.

A **CardSystem** encerrou o período com 25,6 milhões de cartões cadastrados, apresentando crescimento de 12,6% em doze meses, reflexo da expansão orgânica da base de cartões e da migração dos cartões do BMB (Banco Mercantil do Brasil), ocorrida ao final de fevereiro/17.

Tanto as divisões **MarketSystem** quanto **ITS**, cujos resultados são consolidados na unidade CSU.CardSystem, seguem apresentando evolução dos seus negócios. Enquanto a MarketSystem avança firmando novas parcerias comerciais, ampliando a atratividade do *marketplace* OPTe+, a divisão especializada em soluções de infraestrutura *premium* de TI (ITS) passou a contar com dois novos clientes neste trimestre, um deles já implantado e, o outro, em fase final de implantação.

Já a **CSU.Contact**, unidade especializada na prestação de serviços de *contact center* e BPO de atendimento, encerrou o trimestre com uma média de 2.109 Posições de Atendimento (PA's) faturadas, apresentando uma redução de 176 posições médias nos últimos doze meses em razão de um menor volume de ligações nas operações de nossos clientes, dada a retração do consumo percebido no período, atrelado a ganhos de produtividade pelo emprego de tecnologias cada vez mais constantes nas nossas operações. Permanecemos com a orientação estratégica de uma estrita política de controle de custos e despesas e priorização de operações de maior complexidade.

O período tem sido marcado por discussões e os possíveis impactos acerca da **Medida Provisória 774/2017**, que retira o benefício da desoneração de mão-de-obra do Plano Brasil Maior. Desde 2011, empresas de vários segmentos da economia têm sido beneficiadas com a redução da incidência de impostos sobre a folha de pagamento. No início de julho, a Comissão Mista do Congresso Nacional aprovou o texto da Medida Provisória para votação no plenário do Congresso Nacional, com algumas modificações: postergação dos efeitos da MP para janeiro de 2018 e a manutenção da desoneração para os setores de *call center* e tecnologia de informação. Contudo, no último dia 09 de agosto, esta MP foi revogada em razão à publicação de uma nova Medida Provisória, a 794/2017, permitindo, assim, a continuidade do Plano Brasil Maior no seu formato anterior. Acreditamos que a manutenção da carga tributária previdenciária incentivará a competitividade das indústrias beneficiadas e o desenvolvimento de mão-de-obra qualificada.

A Companhia encerrou o segundo trimestre com uma **Receita Bruta** de R\$ 134,0 milhões e um **EBITDA** de R\$ 23,6 milhões, crescimento de 1,0% e queda de 2,0%, respectivamente, em relação aos resultados apresentados no segundo trimestre de 2016 - último período que consolidava os resultados advindos do contrato de prestação do serviço de aquisição para o Banrisul. As evoluções operacionais, o estrito controle de custos e despesas e as menores despesas financeiras ocasionadas pela redução da taxa básica de juros permitiram que o **Lucro Líquido** reportado alcançasse o montante de R\$ 9,1 milhões no trimestre, 8,8% superior ao resultado do segundo trimestre de 2016, e R\$ 17,4 milhões no semestre, 5,4% acima do apresentado no mesmo período do ano anterior.

Destacamos que a gestão da Companhia permanece voltada ao desenvolvimento de soluções cada vez mais eficazes e inovadoras, a fim de ofertar a cada um de nossos clientes produtos que permitam alavancar seus negócios, posicionando a CSU como uma empresa de atuação diferenciada no mercado.

A divisão responsável pelo processamento e administração dos meios eletrônicos de pagamento, CardSystem, lançou recentemente a plataforma **CSU.Digital**, passando a ofertar aos emissores as mais completas soluções digitais em uma única plataforma. Além de acompanhar tendências do mercado, a plataforma CSU.Digital viabiliza redução de custos, pagamentos seguros através da internet, transações por aproximação via telefone celular, dentre outras soluções digitais. Caberá ao emissor definir de forma totalmente flexível as funcionalidades digitais que deseja implementar e ofertar aos seus clientes, de acordo com suas estratégias e modelos de negócios. O novo projeto foi desenvolvido para Instituições Financeiras de todos os portes que tenham como meta o fornecimento de produtos e soluções digitais voltados às necessidades que o consumidor demanda.

Seguimos avaliando oportunidades de negócios no mercado, bem como aferindo estratégias de desenvolvimento tecnológico para ampliar a competitividade, produtividade e sustentabilidade em cada um dos nossos mercados de atuação.

## DESEMPENHO OPERACIONAL POR UNIDADE DE NEGÓCIO

### CSU.CARDSYSTEM

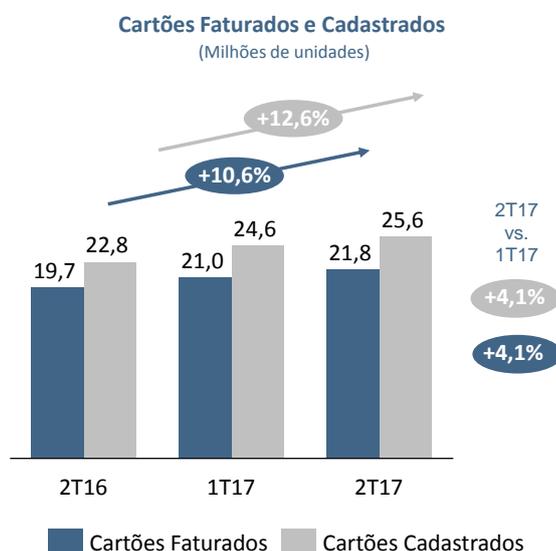
A **CSU.CardSystem** é a Unidade que engloba as divisões de negócios responsáveis pelo processamento e administração dos meios eletrônicos de pagamento (**CardSystem**), soluções de marketing de relacionamento, fidelidade e e-commerce (**MarketSystem**) e terceirização de TI (**ITS**).

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

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

#### Desempenho Operacional

A divisão encerrou o segundo trimestre com 25,6 milhões de cartões cadastrados, o maior patamar histórico da Companhia, resultando em um crescimento de 12,6% em relação ao saldo de junho/16 e de 4,1% em relação ao final de março/17. Já a base de cartões faturados apresentou crescimentos de 10,6% e 4,1%, respectivamente, e totalizou 21,8 milhões de plásticos ao final de junho/17.



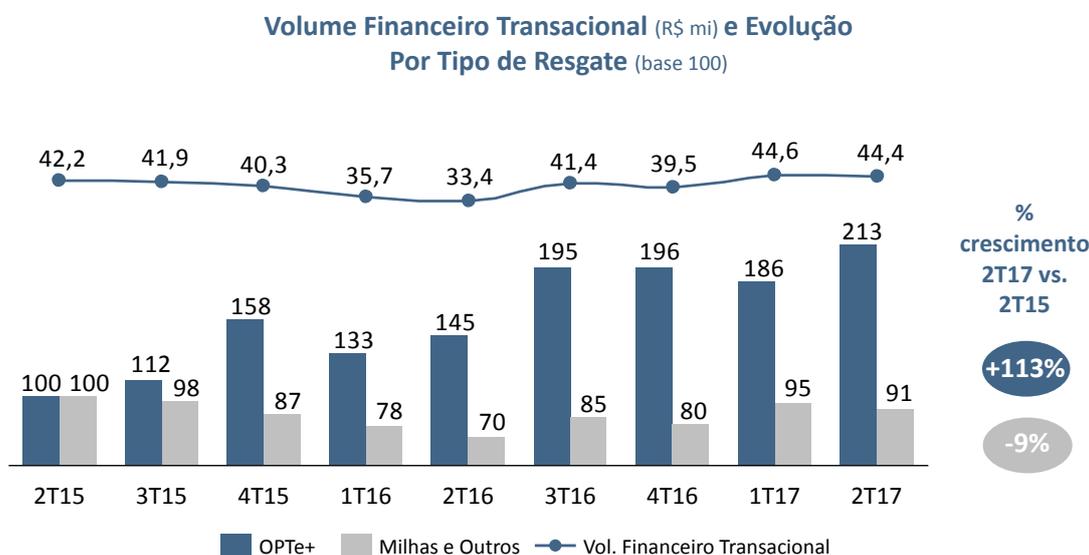
Os crescimentos refletem, principalmente, a expansão orgânica da base, beneficiada pela ainda baixa penetração dos meios eletrônicos de pagamentos no país. Adicionalmente, a comparação anual também foi positivamente impactada com a migração dos cartões do Banco Mercantil do Brasil no final de fevereiro/17.

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

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

#### Desempenho Operacional

No 2T17, a MarketSystem adicionou novos parceiros comerciais à plataforma OPTe+, tais como a Ricardo Eletro e as marcas de moda Lovit e Pop Up Store, reforçando sua oferta de produtos e trazendo maior competitividade às opções de resgates dos programas de fidelidade de nossos clientes.



O cenário macroeconômico mais favorável em relação a 2016 permitiu que o volume financeiro transacional do 2T17 apresentasse um crescimento anual de 32,9%, totalizando R\$ 44,4 milhões. No acumulado do primeiro semestre, o volume foi de R\$ 89,0 milhões, 28,8% superior em relação ao mesmo período do ano anterior. Já em relação ao 1T17, esse montante permaneceu praticamente estável (-0,4% QoQ).

Nas comparações anuais, os resultados são explicados pelos maiores volumes em todas as formas de resgates, principalmente, na plataforma OPTe+, sendo esta com crescimentos superiores a 40% tanto no 2T17 quanto no 1S17.

Em relação ao primeiro trimestre de 2017, a retração de 0,4% é explicada pela redução de resgates de 'Milhas e Outros', praticamente compensada pelo maior volume de resgates no OPTe+. O desempenho é resultado (i) de efeito sazonal com menor concentração de resgates em milhas no 2T17 e (ii) pela massificação de campanhas promocionais e de bonificação realizadas por empresas coalizadoras de programas de fidelidade no 1T17.

Convém mencionar que em relação ao início de 2014, período em que o OPTe+ iniciou efetivamente suas operações, a plataforma já multiplicou em mais de 6 vezes seu volume transacional, reflexo de uma gama muito mais ampla e diferenciada de opções de resgate.

## 1.3 - ITS: TERCEIRIZAÇÃO DE TI

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

### Desempenho Operacional

No 2T17, a divisão ITS firmou dois novos contratos de prestação de serviços de *cloud computing* com os clientes (i) Granel Química, empresa brasileira associada ao grupo Odfjell SE no mercado de transporte marítimo, e (ii) BMK Pró Indústria Gráfica, uma das líderes nacionais na impressão e desenvolvimento de documentos e soluções para gestão de dados variáveis.

As recentes conquistas comerciais da divisão ITS estão diretamente relacionadas aos investimentos feitos pela Companhia para a prestação deste tipo de serviço. Com um modelo de *Private Cloud* diferenciado, a oferta de *cloud computing* do ITS possui as principais características do mercado, tais como cobrança por hora, auto provisionamento e gestão de todos os recursos de *Data Center* Virtual em um único portal, porém com uma infraestrutura de *Enterprise Cloud* com provimento de SLA (*Service Level Agreement*) e serviços gerenciados, permitindo previsibilidade de valores e dispensando a necessidade de contratação de um suporte técnico especializado por parte de nossos clientes.

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

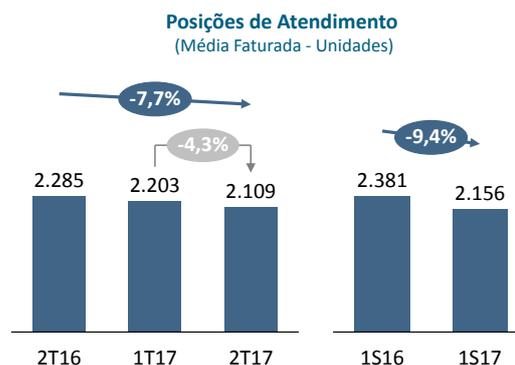
## CSU.CONTACT

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

### Desempenho Operacional

A unidade encerrou o segundo trimestre do ano com uma média de 2.109 posições de atendimento (PA's) faturadas, redução de 7,7% nos últimos doze meses e de 4,3% na comparação com o 1T17. No acumulado do 1S17, o número médio de PA's foi de 2.156, 9,4% menor em relação ao 1S16.

As quedas são explicadas pelo menor volume de ligações nas operações de nossos clientes, dada a retração macroeconômica percebida ao longo dos últimos doze meses. Adicionalmente, a redução do número de PA's em relação ao 1T17 é explicada também pela sazonalidade das operações de alguns de nossos clientes.



Destacamos ainda que, ao longo dos seis primeiros meses do ano de 2017, o perfil da base de PA's da unidade vem apresentando uma melhora em seu *mix*, com o aumento de 2,9 p.p. YoY da representatividade de receitas provenientes de operações de remuneração variável atrelada à taxas de sucesso.

Do ponto de vista comercial, mesmo em um cenário de negócios ainda desafiador, a Companhia vem apresentando importantes avanços, tais como as conquistas de três novos clientes no 2T17: Atlas Schindler, EF English Live e Hyundai. Considerando estes e outros novos clientes, foram conquistadas um total de 538 PA's em 2017. Destas, 226 já foram implantadas e as 312 PA's restantes estão previstas para iniciarem suas operações nos próximos meses.

A unidade segue se destacando no mercado como uma prestadora de serviços reconhecidamente especializada em operações de alta complexidade, empregando o uso de automação, robotização e de meios digitais no atendimento ao cliente, em linha com as novas tendências de mercado. A oferta de soluções inovadoras através dos produtos C360, Bots, Proactive, Insights e CSU.Contact 3.0 tem sido uma vantagem comercial competitiva, além de ter amplo reconhecimento do mercado, comprovado pelas seguidas premiações dadas às operações de nossos clientes em 2017, tais como:

#### SMART 2017 (i)

##### Troféu Ouro:

*Categoria: Respeito ao Cliente*

**COMGÁS** - "Transformando Atendimento em Relacionamento"

##### Troféu Prata:

*Categoria: Relacionamento com o Público Interno*

**COMGÁS** - "Capacitação da Liderança em "Problem Solving"

#### CIC 2017 (ii)

##### Troféu Ouro:

*Categoria: "Melhor Projeto de Consultoria"*

**Case CSU** - "CSU Insights"

##### Troféu Prata:

*Categoria: "Melhor Operação de BKO"*

**COMGÁS** - "Transformando Atendimento em Relacionamento"

(i) Prêmio Smart: premiação realizada pelo Smart Contact Center, principal evento do país voltado para as áreas de atendimento e relacionamento com clientes em Utilities e Telecom.

(ii) Prêmio CIC (Congresso Internacional de Gestão de Clientes): premiação realizada pela Revista ClienteSA com o objetivo de reconhecer as melhores práticas na atividade de relacionamento com o cliente e identificar as organizações líderes na qualidade do serviço oferecido.

## DESEMPENHO FINANCEIRO POR UNIDADE DE NEGÓCIO

Principais Indicadores (em milhares ou %)	2T17	1T17	2T16	%Variação vs.		1S17	1S16	%Variação
				1T17	2T16			
<b>Cartões Cadastrados</b>	25.626	24.606	22.755	4,1%	12,6%	25.626	22.755	12,6%
<b>Cartões Faturados</b>	21.818	20.950	19.719	4,1%	10,6%	21.818	19.719	10,6%
<b>Posições de Atendimento</b>	2.109	2.203	2.285	-4,3%	-7,7%	2.156	2.381	-9,4%
<b>Receita Bruta</b>	<b>134.033</b>	<b>130.982</b>	<b>132.682</b>	<b>2,3%</b>	<b>1,0%</b>	<b>265.015</b>	<b>267.325</b>	<b>-0,9%</b>
<i>CSU CardSystem</i>	76.763	73.033	75.433	5,1%	1,8%	149.797	149.201	0,4%
<i>CSU Contact</i>	57.270	57.949	57.249	-1,2%	0,0%	115.219	118.124	-2,5%
<b>Receita Líquida</b>	<b>120.959</b>	<b>118.421</b>	<b>119.783</b>	<b>2,1%</b>	<b>1,0%</b>	<b>239.381</b>	<b>241.721</b>	<b>-1,0%</b>
<i>CSU CardSystem</i>	68.567	65.398	67.396	4,8%	1,7%	133.965	133.573	0,3%
<i>CSU Contact</i>	52.392	53.023	52.387	-1,2%	0,0%	105.415	108.148	-2,5%
<b>Margem Bruta</b>	<b>26,4%</b>	<b>25,9%</b>	<b>26,9%</b>	<b>0,5 p.p.</b>	<b>-0,5 p.p.</b>	<b>26,1%</b>	<b>27,3%</b>	<b>-1,1 p.p.</b>
<i>CSU CardSystem</i>	39,4%	38,6%	40,1%	0,8 p.p.	-0,7 p.p.	39,0%	40,0%	-1,1 p.p.
<i>CSU Contact</i>	9,4%	10,2%	9,9%	-0,8 p.p.	-0,6 p.p.	9,8%	11,5%	-1,7 p.p.
<b>EBITDA</b>	<b>23.591</b>	<b>22.372</b>	<b>24.074</b>	<b>5,4%</b>	<b>-2,0%</b>	<b>45.963</b>	<b>47.601</b>	<b>-3,4%</b>
<i>CSU CardSystem</i>	22.407	21.663	23.865	3,4%	-6,1%	44.070	45.691	-3,5%
<i>CSU Contact</i>	1.184	709	209	66,9%	465,9%	1.892	1.909	-0,9%
<b>Margem EBITDA</b>	<b>19,5%</b>	<b>18,9%</b>	<b>20,1%</b>	<b>0,6 p.p.</b>	<b>-0,6 p.p.</b>	<b>19,2%</b>	<b>19,7%</b>	<b>-0,5 p.p.</b>
<i>CSU CardSystem</i>	32,7%	33,1%	35,4%	-0,4 p.p.	-2,7 p.p.	32,9%	34,2%	-1,3 p.p.
<i>CSU Contact</i>	2,3%	1,3%	0,4%	0,9 p.p.	1,9 p.p.	1,8%	1,8%	0,0 p.p.
<b>Lucro Líquido</b>	<b>9.076</b>	<b>8.311</b>	<b>8.340</b>	<b>9,2%</b>	<b>8,8%</b>	<b>17.387</b>	<b>16.493</b>	<b>5,4%</b>
<b>Margem Líquida</b>	<b>7,5%</b>	<b>7,0%</b>	<b>7,0%</b>	<b>0,5 p.p.</b>	<b>0,5 p.p.</b>	<b>7,3%</b>	<b>6,8%</b>	<b>0,4 p.p.</b>

### Receita Bruta

A receita bruta do segundo trimestre de 2017 totalizou R\$ 134,0 milhões, superior em 1,0% na comparação com o 2T16 e em 2,3% em relação ao 1T17. No acumulado dos seis primeiros meses de 2017, a receita bruta apresentou queda de 0,9% em relação ao 1S16 e totalizou R\$ 265,0 milhões.

- **CSU.CardSystem:** A receita bruta foi de R\$ 76,8 milhões no 2T17, um crescimento de 1,8% nos últimos doze meses e de 5,1% em relação ao 1T17. No 1S17, a unidade apresentou expansão de 0,4% YoY. Os resultados refletem o crescimento da base de cartões processados e a migração da base de cartões do Banco Mercantil do Brasil em fevereiro/17 na divisão CardSystem, além do maior volume de resgates realizados na divisão MarketSystem.

Especificamente nas comparações anuais, as evoluções operacionais acima mencionadas permitiram compensar a finalização do contrato de processamento das transações de adquirência do Bannisul em junho/16.

- **CSU.Contact:** A unidade de *contact center* registrou uma receita bruta de R\$ 57,3 milhões no 2T17, estável em relação ao 2T16 e 1,2% menor ao 1T17. No 1S17, houve queda de 2,5% YoY.

Os resultados refletem as readequações do número de PA's ao menor volume de chamadas nas operações de nossos clientes. Contudo, esse efeito tem sido mitigado pela melhora do *mix* da base de PA's e, nas comparações anuais, pelos reajustes dos contratos característicos do modelo de negócio.

Em relação ao 1T17, o decréscimo percebido deve-se também à sazonalidade característica das operações de alguns de nossos clientes.

### Custos

CSU (R\$ mil)	2T17	1T17	2T16	%Variação vs.		1S17	1S16	% Variação
				1T17	2T16			
<b>Receita Bruta</b>	<b>134.033</b>	<b>130.982</b>	<b>132.682</b>	<b>2,3%</b>	<b>1,0%</b>	<b>265.015</b>	<b>267.325</b>	<b>-0,9%</b>
Deduções da Receita (-)	13.075	12.561	12.899	4,1%	1,4%	25.637	25.604	0,1%
<b>Receita Líquida</b>	<b>120.959</b>	<b>118.421</b>	<b>119.783</b>	<b>2,1%</b>	<b>1,0%</b>	<b>239.381</b>	<b>241.721</b>	<b>-1,0%</b>
<b>Custos (-)</b>	<b>89.046</b>	<b>87.799</b>	<b>87.556</b>	<b>1,4%</b>	<b>1,7%</b>	<b>176.844</b>	<b>175.819</b>	<b>0,6%</b>
Pessoal	47.326	46.329	47.166	2,2%	0,3%	93.655	94.697	-1,1%
Materiais Operacionais	3.567	3.651	3.868	-2,3%	-7,8%	7.218	7.606	-5,1%
Postagem de Cartas e Faturas	8.514	8.294	8.613	2,6%	-1,2%	16.808	16.148	4,1%
Comunicação	1.892	2.147	2.147	-11,9%	-11,9%	4.038	4.121	-2,0%
Depreciação/Amortização	6.869	6.697	7.091	2,6%	-3,1%	13.566	13.927	-2,6%
Instalações	8.045	8.978	8.949	-10,4%	-10,1%	17.024	18.354	-7,3%
Custos dos Prêmios Entregues	5.826	4.951	4.424	17,7%	31,7%	10.777	10.816	-0,4%
Outros	7.007	6.750	5.298	3,8%	32,3%	13.758	10.150	35,5%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>31.913</b>	<b>30.622</b>	<b>32.227</b>	<b>4,2%</b>	<b>-1,0%</b>	<b>62.535</b>	<b>65.902</b>	<b>-5,1%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>26,4%</i>	<i>25,9%</i>	<i>26,9%</i>	<i>0,5 p.p.</i>	<i>-0,5 p.p.</i>	<i>26,1%</i>	<i>27,3%</i>	<i>-1,1 p.p.</i>

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

O custo total da Companhia no segundo trimestre de 2017 foi de R\$ 89,0 milhões, maior em 1,7% e 1,4% em relação ao 2T16 e 1T17, respectivamente. No acumulado do 1S17, o custo total foi de R\$ 176,8 milhões, 0,6% acima do 1S16.

O lucro bruto total alcançou o montante de R\$ 31,9 milhões no 2T17, uma queda de 1,0% nos últimos 12 meses e um aumento de 4,2% em relação ao 1T17. No 1S17, o lucro bruto totalizou R\$ 62,5 milhões, 5,1% inferior ao 1S16. Conforme já mencionado, as reduções anuais refletem o término da prestação de serviços às operações de aquisição do Bannisul em 30 de junho de 2016, somado à menor contribuição da unidade CSU.Contact ao resultado da Companhia em 2017.

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

- **CSU.CardSystem:** Os custos da unidade CSU.CardSystem totalizaram R\$ 41,6 milhões no 2T17, superior em 3,0% sobre o 2T16 e em 3,4% em relação ao 1T17. No acumulado do 1S17, os custos somaram R\$ 81,7 milhões, 2,1% maior do que no 1S16.

CSU CardSystem (R\$ mil)	2T17	1T17	2T16	%Variação vs.		1S17	1S16	% Variação
				1T17	2T16			
<b>Receita Bruta</b>	<b>76.763</b>	<b>73.033</b>	<b>75.433</b>	<b>5,1%</b>	<b>1,8%</b>	<b>149.797</b>	<b>149.201</b>	<b>0,4%</b>
Deduções da Receita (-)	8.198	7.635	8.037	7,4%	2,0%	15.832	15.629	1,3%
<b>Receita Líquida</b>	<b>68.567</b>	<b>65.398</b>	<b>67.396</b>	<b>4,8%</b>	<b>1,7%</b>	<b>133.965</b>	<b>133.573</b>	<b>0,3%</b>
<b>Custos (-)</b>	<b>41.556</b>	<b>40.179</b>	<b>40.360</b>	<b>3,4%</b>	<b>3,0%</b>	<b>81.734</b>	<b>80.083</b>	<b>2,1%</b>
Pessoal	11.366	10.908	11.814	4,2%	-3,8%	22.274	22.502	-1,0%
Materiais Operacionais	3.562	3.647	3.865	-2,3%	-7,8%	7.210	7.600	-5,1%
Postagem de Cartas e Faturas	8.406	8.200	8.529	2,5%	-1,4%	16.606	15.998	3,8%
Comunicação	788	844	1.236	-6,6%	-36,2%	1.632	2.388	-31,6%
Depreciação/Amortização	5.032	4.904	5.287	2,6%	-4,8%	9.935	10.311	-3,6%
Instalações	1.941	2.083	2.080	-6,8%	-6,7%	4.024	4.384	-8,2%
Custos dos Prêmios Entregues	5.826	4.951	4.424	17,7%	31,7%	10.777	10.815	-0,4%
Outros	4.633	4.642	3.125	-0,2%	48,3%	9.275	6.085	52,4%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>27.011</b>	<b>25.219</b>	<b>27.036</b>	<b>7,1%</b>	<b>-0,1%</b>	<b>52.230</b>	<b>53.490</b>	<b>-2,4%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>39,4%</i>	<i>38,6%</i>	<i>40,1%</i>	<i>0,8 p.p.</i>	<i>-0,7 p.p.</i>	<i>39,0%</i>	<i>40,0%</i>	<i>-1,1 p.p.</i>

Na comparação anual do 2T17, o crescimento é explicado pelo aumento dos custos de Prêmios Entregues na divisão MarketSystem e maiores custos com *software* alocados em Outros. Esses desempenhos foram parcialmente compensados pelas reduções de custos de (i) Pessoal, dado o término do contrato de aquisição em junho/16, (ii) Comunicação, devido a renegociações

# DIVULGAÇÃO RESULTADOS

## 2º TRIMESTRE 2017



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

Índice de  
Ações com Top Alings  
Diferenciada **ITAG**



com fornecedores, (iii) compra de Materiais Operacionais, (iv) Depreciação/Amortização, em função de revisão técnica que resultou no aumento da vida útil de alguns ativos da Companhia, e (iv) Postagem de cartas e faturas, consequência da tendência de digitalização de processos e serviços, tais como faturas. Esses mesmos fatores explicam o aumento de 2,1% na comparação anual do 1S17, com exceção dos custos de (i) Premiação, que ficou praticamente estável, e (ii) Postagem, que, de forma contrária à comparação anual do 2T17, apresentou aumento no acumulado do ano.

O aumento dos custos na comparação com o 1T17 é resultado, principalmente, (i) do maior custo de Pessoal, explicado por acordo coletivo, (ii) por maiores gastos com resgates na MarketSystem e (iii) maior volume com Postagem, reflexo da implantação dos cartões do Banco Mercantil do Brasil ao final de fevereiro/17.

Considerando a predominância dos custos fixos nesta unidade, o lucro bruto apresentou crescimento de 7,1% em relação ao trimestre imediatamente anterior, sustentado pelos crescimentos operacionais apresentados e sua característica de alavancagem operacional positiva.

- **CSU.Contact:** Os custos da CSU.Contact totalizaram R\$ 47,5 milhões no 2T17 e R\$ 95,1 milhões no 1S17, praticamente estáveis em suas comparações à períodos anteriores.

CSU Contact (R\$ mil)	2T17	1T17	2T16	% Variação vs.		1S17	1S16	% Variação
				1T17	2T16			
<b>Receita Bruta</b>	<b>57.270</b>	<b>57.949</b>	<b>57.249</b>	<b>-1,2%</b>	<b>0,0%</b>	<b>115.219</b>	<b>118.124</b>	<b>-2,5%</b>
Deduções da Receita (-)	4.878	4.926	4.862	-1,0%	0,3%	9.803	9.977	-1,7%
<b>Receita Líquida</b>	<b>52.392</b>	<b>53.023</b>	<b>52.387</b>	<b>-1,2%</b>	<b>0,0%</b>	<b>105.415</b>	<b>108.148</b>	<b>-2,5%</b>
<b>Custos (-)</b>	<b>47.490</b>	<b>47.620</b>	<b>47.196</b>	<b>-0,3%</b>	<b>0,6%</b>	<b>95.110</b>	<b>95.737</b>	<b>-0,7%</b>
Pessoal	35.959	35.422	35.352	1,5%	1,7%	71.381	72.195	-1,1%
Comunicação	1.103	1.303	911	-15,3%	21,1%	2.406	1.733	38,8%
Depreciação/Amortização	1.837	1.794	1.804	2,4%	1,8%	3.630	3.616	0,4%
Instalações	6.104	6.895	6.869	-11,5%	-11,1%	12.999	13.971	-7,0%
Outros	2.486	2.207	2.260	12,7%	10,0%	4.693	4.222	11,2%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>4.902</b>	<b>5.403</b>	<b>5.191</b>	<b>-9,3%</b>	<b>-5,6%</b>	<b>10.305</b>	<b>12.411</b>	<b>-17,0%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>9,4%</i>	<i>10,2%</i>	<i>9,9%</i>	<i>-0,8 p.p.</i>	<i>-0,6 p.p.</i>	<i>9,8%</i>	<i>11,5%</i>	<i>-1,7 p.p.</i>

O crescimento de 0,6% YoY apresentado no 2T17 reflete os maiores custos de Pessoal, com o acordo coletivo ocorrido em janeiro/17, e de Comunicação, devido a maiores gastos com *links* resultantes da expansão de determinadas operações de cobrança. Já a queda de 0,3% QoQ é explicada pela redução do custo de Instalações através da renegociação dos valores de aluguéis de imóveis, suportando os maiores custos com Pessoal no período, dada a existência de gastos rescisórios e aumento de ociosidade devido ao menor volume de ligações no 2T17.

No acumulado do 1S17, os custos apresentaram queda de 0,7%, explicada pelo menor número de PA's e menores gastos com aluguéis de imóveis, compensando, assim, os maiores custos de Comunicação explicados acima.

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

Despesas (R\$ mil)	2T17	1T17	2T16	%Variação vs.		1S17	1S16	% Variação
				1T17	2T16			
Gerais e Administrativas	(14.718)	(14.845)	(14.839)	-0,9%	-0,8%	(29.563)	(30.875)	-4,2%
Depreciação/Amortização	(940)	(933)	(925)	0,7%	1,7%	(1.873)	(1.855)	1,0%
Vendas e Marketing	(549)	(153)	(823)	258,8%	-33,3%	(702)	(2.059)	-65,9%
<b>Total Desp. Vendas, Gerais e Adm.</b>	<b>(16.207)</b>	<b>(15.931)</b>	<b>(16.587)</b>	<b>1,7%</b>	<b>-2,3%</b>	<b>(32.138)</b>	<b>(34.789)</b>	<b>-7,6%</b>
% da receita líquida	13,4%	13,5%	13,8%	-0,1 p.p.	-0,4 p.p.	13,4%	14,4%	-1,0 p.p.

O total das despesas no 2T17 foi de R\$ 16,2 milhões, 2,3% menor em relação ao 2T16 e 1,7% maior que no 1T17. No 1S17, as despesas somaram R\$ 32,1 milhões, queda de 7,6% YoY.

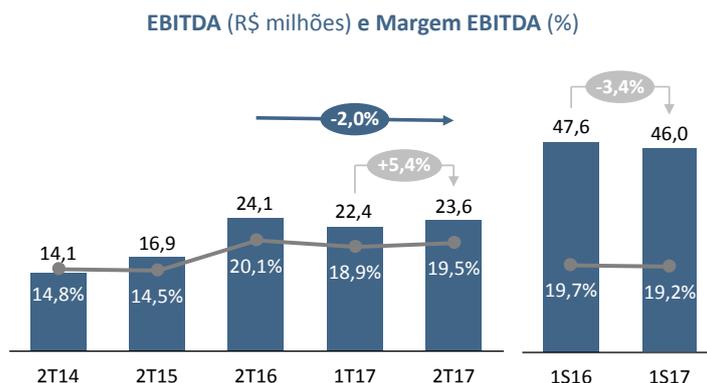
Na comparação com o trimestre imediatamente anterior, o aumento das despesas totais é explicado por maiores gastos com *marketing*. Destacamos que as despesas Gerais e Administrativas no 2T17 e no 1T17 foram impactadas pontualmente em R\$ 1,1 milhão em cada trimestre, pela recomposição de encargos sobre férias provisionadas devido à possibilidade de reoneração da folha de pagamento.

As quedas anuais refletem (i) o estrito controle para a manutenção das despesas Gerais e Administrativas, (ii) menores gastos com *marketing* e (iii) redução de provisões de contingências trabalhistas em R\$ 1,7 milhão no acumulado do primeiro semestre. Adicionalmente, essas variações também são explicadas pelo reconhecimento extraordinário de despesas Gerais e Administrativas (i) no 1S17 pela recomposição de encargos em R\$ 2,2 milhões, conforme explicado acima, e (ii) de provisão tributária no valor de R\$ 1,7 milhão no 1T16.

A disciplina da Companhia no estrito controle de suas despesas permitiu que suas representatividades em relação à receita líquida reduzisse em 0,4 p.p. YoY e 0,1 p.p. QoQ no 2T17, e, principalmente, em 1,0 p.p. YoY no acumulado do ano.

### EBITDA

A Companhia apresentou um **EBITDA de R\$ 23,6 milhões no segundo trimestre de 2017**, 2,0% inferior ao 2T16 e 5,4% maior em relação ao 1T17. No trimestre, a margem EBITDA foi de 19,5%, menor em 0,6 p.p. nos últimos doze meses e maior em 0,6 p.p. em relação ao 1T17. No acumulado de seis meses, o ano de 2017 apresentou um montante de R\$ 46,0 milhões ou uma queda de 3,4% em relação a 2016.



Ambas as quedas anuais refletem o encerramento do contrato de prestação de serviços de adquirencia junto ao Bannisul, ocorrido em junho/16, consolidado na unidade CSU.Cardsystem. Especificamente na comparação anual do 1S17, a redução também é explicada pelo menor EBITDA da unidade CSU.Contact. Já na comparação trimestral, os crescimentos das operações da unidade CSU.CardSystem refletiram no aumento de 5,4% do EBITDA consolidado.

A tabela a seguir mostra a reconciliação do EBITDA:

Reconciliação EBITDA (R\$ mil)	2T17	1T17	2T16	% Variação vs.		1S17	1S16	% Variação
				1T17	2T16			
<b>Lucro Líquido</b>	<b>9.076</b>	<b>8.311</b>	<b>8.340</b>	<b>9,2%</b>	<b>8,8%</b>	<b>17.387</b>	<b>16.493</b>	<b>5,4%</b>
(+) Imposto de Renda e CSLL	(4.660)	(4.257)	(4.528)	9,5%	2,9%	(8.917)	(8.623)	3,4%
(+) Resultado Financeiro Líquido	2.046	2.174	3.191	-5,9%	-35,9%	4.220	6.703	-37,0%
(+) Depreciação/Amortização	7.808	7.630	8.015	2,3%	-2,6%	15.439	15.782	-2,2%
<b>EBITDA</b>	<b>23.591</b>	<b>22.372</b>	<b>24.074</b>	<b>5,4%</b>	<b>-2,0%</b>	<b>45.963</b>	<b>47.601</b>	<b>-3,4%</b>
CSU CardSystem	22.407	21.663	23.865	3,4%	-6,1%	44.070	45.691	-3,5%
CSU Contact	1.184	709	209	66,9%	465,9%	1.892	1.909	-0,9%
<b>Margem EBITDA</b>	<b>19,5%</b>	<b>18,9%</b>	<b>20,1%</b>	<b>0,6 p.p.</b>	<b>-0,6 p.p.</b>	<b>19,2%</b>	<b>19,7%</b>	<b>-0,5 p.p.</b>
CSU CardSystem	32,7%	33,1%	35,4%	-0,4 p.p.	-2,7 p.p.	32,9%	34,2%	-1,3 p.p.
CSU Contact	2,3%	1,3%	0,4%	1,0 p.p.	1,9 p.p.	1,8%	1,8%	0,0 p.p.

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

- **CSU.CardSystem:** O EBITDA da unidade CSU.CardSystem totalizou R\$ 22,4 milhões no 2T17, queda de 6,1% em relação ao 2T16, devido ao término do contrato de adquirencia, e 3,4% superior em relação 1T17, reflexo do crescimento orgânico da base de cartões e da migração de cartões do BMB, ocorrida ao final de fevereiro/17. Já a margem EBITDA foi de 32,7%, redução de 2,7 p.p. YoY e de 0,4 p.p. em relação ao 1T17. No acumulado do 1S17, o montante foi de R\$ 44,1 milhões (-3,5% YoY), com margem de 32,9% (-1,3 p.p. YoY).
- **CSU.Contact:** O EBITDA da unidade CSU.Contact foi de R\$ 1,2 milhão no 2T17, maior em ambas as comparações, reflexo de menores despesas com contingências trabalhistas. A margem EBITDA da unidade apresentou expansões de 1,9 p.p. em relação ao 2T16 e de 0,9 p.p. em relação ao 1T17. No acumulado do 1S17, o EBITDA foi de R\$ 1,9 milhão (-0,9% YoY) e margem de 1,8% (estável YoY).

### Resultado Financeiro Líquido

O resultado financeiro líquido totalizou uma despesa de R\$ 2,0 milhões no 2T17, reduções de 35,9% YoY e de 5,9% QoQ. Já no 1S17, a despesa somou R\$ 4,2 milhões, 37,0% menor em relação ao mesmo período do ano anterior.

As quedas, acima mencionadas, são explicadas, principalmente, pela redução da taxa básica de juros. Adicionalmente, na comparação do resultado acumulado do 1S17, o decréscimo também é explicado pelos reconhecimentos pontuais de variações monetárias de contingências tributárias na forma de despesa no 1T16 e no 2T16, e na forma de receita no 1T17.

### Resultado Líquido

No segundo trimestre de 2017, a Companhia reportou um **lucro líquido de R\$ 9,1 milhões**, um crescimento de 8,8% em relação ao 2T16 e de 9,2% quando comparado ao 1T17. Nos seis primeiros meses de 2017, o lucro líquido totalizou R\$ 17,4 milhões, 5,4% superior ao mesmo período em 2016. Os resultados foram beneficiados pelo melhor desempenho do resultado financeiro líquido.

### INVESTIMENTOS

No segundo trimestre de 2017, a Companhia realizou investimentos no montante de R\$ 10,1 milhões, 1,0% menor em relação ao 2T16 e 3,2% maior quando comparado ao 1T17. Para o primeiro semestre do ano, o total investido foi de R\$ 19,9 milhões, 1,0% acima do montante total referente ao mesmo período em 2016.

Os investimentos da Companhia seguem apresentando valores absolutos de forma linear em relação a outros períodos e destinam-se, principalmente, (i) às customizações e desenvolvimentos do *software* utilizado para o processamento de cartões, (ii) à atualização do *Mainframe*, (iii) implantação de novos clientes e (iv) manutenção da infraestrutura.

Investimentos (R\$ mil)	2T17	1T17	2T16	% Variação vs.		1S17	1S16	% Variação
				1T17	2T16			
<b>CSU CardSystem</b>	7.223	6.912	7.648	4,5%	-5,6%	14.135	15.548	-9,1%
<b>CSU ITS</b>	171	298	1.151	-42,5%	-85,1%	469	1.335	-64,8%
<b>CSU Contact</b>	2.311	2.029	1.113	13,9%	107,6%	4.340	2.140	102,8%
<b>Corporativo</b>	393	542	293	-27,4%	34,3%	936	654	43,1%
<b>Capex</b>	<b>10.099</b>	<b>9.781</b>	<b>10.205</b>	<b>3,2%</b>	<b>-1,0%</b>	<b>19.880</b>	<b>19.677</b>	<b>1,0%</b>
<i>% da Receita Líquida</i>	<i>8,3%</i>	<i>8,3%</i>	<i>8,5%</i>	<i>0,0 p.p.</i>	<i>-0,2 p.p.</i>	<i>8,3%</i>	<i>8,1%</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 melhorias em geral.*

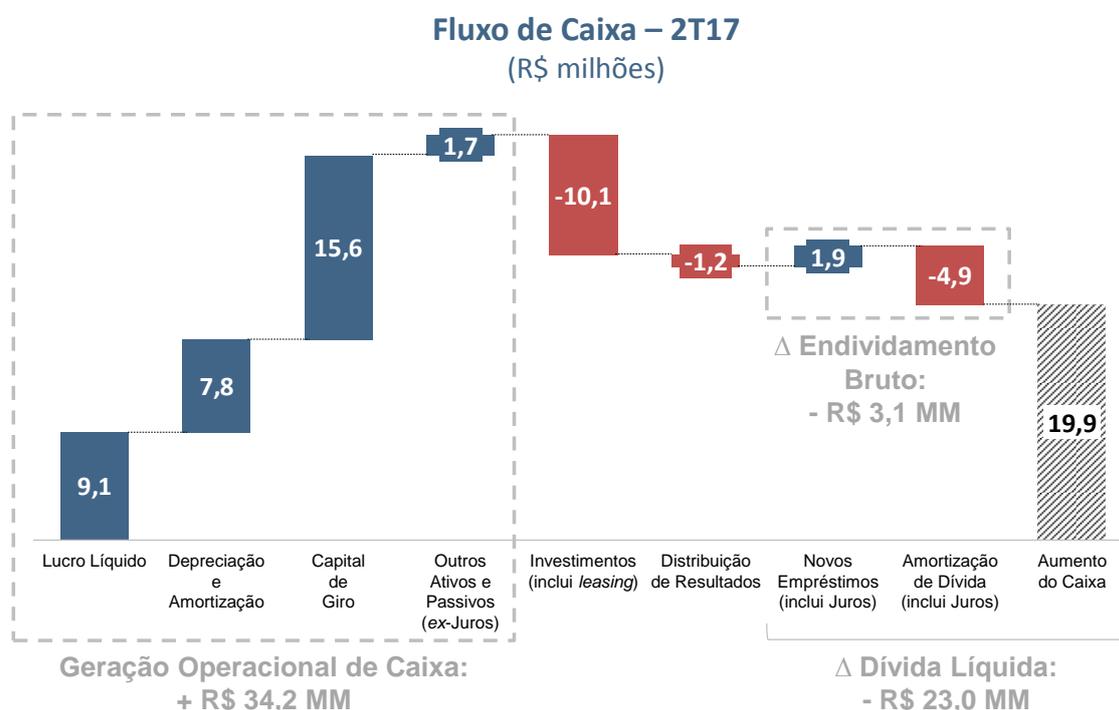
### FLUXO DE CAIXA

No 2T17, a Companhia registrou uma geração líquida de caixa operacional ajustado de R\$ 34,2 milhões, 14,4% menor na comparação anual, explicado, principalmente, por uma regularização de atraso pontual no recebimento de determinadas receitas do 1T16 ocorrida no 2T16.

Na comparação trimestral, a variação de 316,4% se deve aos aumentos de 9,2% do lucro líquido e do montante referente à fornecedores, resultado de (i) renegociações de prazos de pagamentos e (ii) à maiores desembolsos ocorridos no 1T17, referentes à *upgrades* de licenças de *software* alocados no Capex do 4T16, conforme já explicado nos trimestres anteriores.

As atividades de Investimento realizadas no 2T17 totalizaram R\$ 10,1 milhões, impulsionadas pelos investimentos realizados na CardSystem e na CSU.Contact, conforme explicado anteriormente.

O caixa líquido das atividades de financiamento totalizou R\$ 4,2 milhões no 2T17, dos quais R\$ 1,2 milhão refere-se ao pagamento de dividendos complementares aprovados na Assembleia Geral Ordinária de 25 de abril de 2017 e, o restante, referente à amortização líquida de dívida em R\$ 3,1 milhões.



### ESTRUTURA DE CAPITAL

Em 30 de junho de 2017, o endividamento líquido da Companhia era de R\$ 34,8 milhões, 22,0% superior em relação ao mesmo período do ano anterior. O aumento dos últimos 12 meses é explicado pela contratação de linhas de crédito com o objetivo de financiar investimentos realizados no período.

Em relação ao saldo de março/17, a redução da dívida líquida em 39,7% é explicada pela maior geração de caixa operacional no 2T17.

A relação dívida líquida sobre o EBITDA dos últimos 12 meses ficou em 0,4x no 2T17, 0,1x maior em relação ao 2T16 e 0,2x menor quando comparada ao 1T17.

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

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

Endividamento (R\$ milhões)	2T17	1T17	2T16	% Variação vs.	
				1T17	2T16
<b>Curto prazo</b>	<b>23,9</b>	<b>24,7</b>	<b>22,5</b>	<b>-3,2%</b>	<b>6,0%</b>
Empréstimos e Financiamentos	13,5	14,4	14,3	-6,7%	-6,0%
Leasing	10,4	10,2	8,2	1,7%	27,0%
<b>Longo prazo</b>	<b>34,2</b>	<b>36,4</b>	<b>32,1</b>	<b>-6,3%</b>	<b>6,5%</b>
Empréstimos e Financiamentos	22,4	24,5	20,9	-8,8%	6,9%
Leasing	11,8	11,9	11,2	-0,9%	5,7%
<b>Dívida Bruta</b>	<b>58,0</b>	<b>61,1</b>	<b>54,6</b>	<b>-5,0%</b>	<b>6,3%</b>
(-) Disponibilidades	23,2	3,3	26,0	600,3%	-10,9%
<b>Dívida Líquida</b>	<b>34,8</b>	<b>57,8</b>	<b>28,6</b>	<b>-39,7%</b>	<b>22,0%</b>
<b>EBITDA LTM</b>	<b>89,3</b>	<b>89,7</b>	<b>84,6</b>	<b>-0,5%</b>	<b>5,5%</b>
<i>Dívida Líquida/EBITDA 12M (x)</i>	<i>0,4</i>	<i>0,6</i>	<i>0,3</i>	<i>-0,2x</i>	<i>0,1x</i>

Nota: 12M = últimos 12 meses

## MERCADO DE CAPITAIS

As ações da CSU (CARD3) são negociadas no Novo Mercado da B3 desde 2006, no mais elevado nível de Governança Corporativa. As ações também fazem parte dos índices ITAG – Índice de *Tag Along* Diferenciado e do IGCC – Índice de Governança Corporativa Diferenciada.

ACIONISTAS	# AÇÕES	%
Grupo de Controle	25.734.149	61,6%
Free Float	15.531.874	37,2%
Tesouraria	533.977	1,3%
<b>TOTAL CARD3</b>	<b>41.800.000</b>	<b>100%</b>

Data: 30 de Junho de 2017

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

Abaixo, o desempenho da ação nos últimos doze meses:



Fonte: Economática | Base 100 | ajustado por proventos | Data base: 30.06.2017

As ações da CSU (CARD3) encerraram, em 30 de junho de 2017, cotadas a R\$ 8,98 por ação, um retorno de 100,0% em doze meses (ajustado por proventos), enquanto o Ibovespa e o Índice *Small Cap* registraram altas de 22,1% e 33,5%, respectivamente.

Em referência ao ano de 2016, fomos informados neste trimestre que pelo segundo ano consecutivo a CSU foi eleita como uma das 10 reuniões públicas mais bem avaliadas pela APIMEC-SP (Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais).

O Prêmio APIMEC foi instituído com o objetivo de destacar profissionais, empresas e órgãos que contribuem significativamente para o aprimoramento técnico e o desenvolvimento do Mercado de Capitais. Adicionalmente, o prêmio enfatiza quem vem se comunicando bem com o mercado, analisando o trabalho técnico e educativo da Companhia na busca de valor e na certeza de estar cumprindo seu dever de disseminação da informação.

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

# DIVULGAÇÃO RESULTADOS

## 2º TRIMESTRE 2017



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

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



### ANEXOS

Demonstração do Resultado (R\$ Mil)								
Descrição da Conta	2T17	1T17	2T16	2T17 vs. 1T17	2T17 vs. 2T16	1S17	1S16	1S17 vs. 1S16
<b>Receita Bruta</b>	134.033	130.982	132.682	2,3%	1,0%	265.015	267.325	-0,9%
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	120.959	118.421	119.783	2,1%	1,0%	239.380	241.721	-1,0%
Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	(89.046)	(87.799)	(87.556)	1,4%	1,7%	(176.845)	(175.819)	0,6%
<b>Resultado Bruto</b>	31.913	30.622	32.227	4,2%	-1,0%	62.535	65.902	-5,1%
<b>Despesas/Receitas Operacionais</b>	(16.131)	(15.880)	(16.168)	1,6%	-0,2%	(32.011)	(34.083)	-6,1%
Despesas com Vendas	(549)	(153)	(823)	258,8%	-33,3%	(702)	(2.059)	-65,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(15.658)	(15.778)	(15.764)	-0,8%	-0,7%	(31.436)	(32.730)	-4,0%
Outros Resultados Operacionais	76	51	419	49,0%	-81,9%	127	706	-82,0%
<b>Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos</b>	15.782	14.742	16.059	7,1%	-1,7%	30.524	31.819	-4,1%
<b>Resultado Financeiro</b>	(2.046)	(2.174)	(3.191)	-5,9%	-35,9%	(4.220)	(6.703)	-37,0%
Receitas Financeiras	642	811	897	-20,8%	-28,4%	1.453	2.449	-40,7%
Despesas Financeiras	(2.688)	(2.985)	(4.088)	-9,9%	-34,2%	(5.673)	(9.152)	-38,0%
<b>Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro</b>	13.736	12.568	12.868	9,3%	6,7%	26.304	25.116	4,7%
<b>Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro</b>	(4.660)	(4.257)	(4.528)	9,5%	2,9%	(8.917)	(8.623)	3,4%
Corrente	(3.927)	(3.246)	5.364	21,0%	-	(7.173)	-	-
Diferido	(733)	(1.011)	(9.892)	-27,5%	-92,6%	(1.744)	(8.623)	-79,8%
<b>Resultado Líquido das Operações Continuadas</b>	9.076	8.311	8.340	9,2%	8,8%	17.387	16.493	5,4%
<b>Lucro do Período</b>	9.076	8.311	8.340	9,2%	8,8%	17.387	16.493	5,4%

# DIVULGAÇÃO RESULTADOS

## 2º TRIMESTRE 2017



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

Índice de  
Ações com Dap Alongo  
Diferenciado **ITAG**



Balanco Patrimonial - (Reais Mil)					
ATIVO	30/06/2017	31/03/2017	30/06/2017 vs. 31/03/2017	30/06/2016	30/06/2017 vs. 30/06/2016
<b>Ativo Total</b>	<b>364.211</b>	<b>345.448</b>	<b>5,4%</b>	<b>329.821</b>	<b>10,4%</b>
<b>Ativo Circulante</b>	<b>103.435</b>	<b>86.482</b>	<b>19,6%</b>	<b>99.885</b>	<b>3,6%</b>
Caixa e Equivalente de Caixa	23.194	3.312	600,3%	26.036	-10,9%
Contas a Receber	59.914	60.962	-1,7%	50.622	18,4%
Estoques	860	1.256	-31,5%	2.123	-59,5%
Tributos a Recuperar	14.672	16.402	-10,5%	16.611	-11,7%
Outros Ativos Circulantes	4.795	4.550	5,4%	4.493	6,7%
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>260.776</b>	<b>258.966</b>	<b>0,7%</b>	<b>229.936</b>	<b>13,4%</b>
<b>Ativo Realizável a Longo Prazo</b>	<b>21.808</b>	<b>22.234</b>	<b>-1,9%</b>	<b>21.581</b>	<b>1,1%</b>
Tributos a Recuperar	3.435	3.345	2,7%	621	453,1%
Depósitos Judiciais	16.594	17.195	-3,5%	19.097	-13,1%
Outros	1.779	1.694	5,0%	1.863	-4,5%
<b>Imobilizado</b>	<b>38.181</b>	<b>38.487</b>	<b>-0,8%</b>	<b>38.014</b>	<b>0,4%</b>
<b>Intangível</b>	<b>200.787</b>	<b>198.245</b>	<b>1,3%</b>	<b>170.341</b>	<b>17,9%</b>

Balanco Patrimonial Passivo (Reais Mil)					
PASSIVO E P. L.	30/06/2017	31/03/2017	30/06/2017 vs. 31/03/2017	30/06/2016	30/06/2017 vs. 30/06/2016
<b>Passivo Total</b>	<b>364.211</b>	<b>345.448</b>	<b>5,4%</b>	<b>329.821</b>	<b>10,4%</b>
<b>Passivo Circulante</b>	<b>104.598</b>	<b>92.059</b>	<b>13,6%</b>	<b>96.691</b>	<b>8,2%</b>
Obrigações Sociais e Trabalhistas	39.814	37.249	6,9%	38.830	2,5%
Fornecedores	25.885	21.146	22,4%	24.482	5,7%
Obrigações Fiscais	3.342	3.740	-10,6%	2.815	18,7%
Obrigações Fiscais Federais	1.927	2.162	-10,9%	1.396	38,0%
Imposto de Renda e Contribuição Social a Pagar	433	456	-5,0%	-	-
Outros Impostos federais	1.494	1.706	-12,4%	1.396	7,0%
Obrigações Fiscais Estaduais	2	2	0,0%	-	-
Obrigações Fiscais Municipais	1.413	1.576	-10,3%	1.419	-0,4%
Empréstimos e Financiamentos	23.865	24.660	-3,2%	22.507	6,0%
Empréstimos e Financiamentos	13.463	14.432	-6,7%	14.318	-6,0%
Financiamento por Arrendamento Financeiro	10.402	10.228	1,7%	8.189	27,0%
Outras Obrigações	11.692	5.264	122,1%	8.057	45,1%
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>49.909</b>	<b>51.623</b>	<b>-3,3%</b>	<b>45.419</b>	<b>9,9%</b>
Empréstimos e Financiamentos	22.352	24.521	-8,8%	20.906	6,9%
Financiamento por Arrendamento Financeiro	11.814	11.926	-0,9%	11.182	5,7%
Outros	335	335	0,0%	335	0,0%
Tributos Diferidos	4.628	3.895	18,8%	-	-
Passivos judiciais	10.780	10.946	-1,5%	12.996	-17,1%
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>209.704</b>	<b>201.766</b>	<b>3,9%</b>	<b>187.711</b>	<b>11,7%</b>
Capital Social Realizado	129.232	129.232	0,0%	129.232	0,0%
Reservas de Capital	556	531	4,7%	456	21,9%
Reserva Legal	7.517	7.517	0,0%	5.771	30,3%
Reserva de Retenção de Lucros	56.528	57.691	-2,0%	37.330	51,4%
Ações em Tesouraria	(1.516)	(1.516)	0,0%	(1.571)	-3,5%
Lucro/Prejuízos Acumulados	17.387	8.311	109,2%	16.493	5,4%

# DIVULGAÇÃO RESULTADOS

## 2º TRIMESTRE 2017



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

Índice de  
Ações com Dap Alargado  
Diferenciado **ITAG**



Demonstração de Fluxo de Caixa (Reais Mil)									
Descrição da Conta	2T17	1T17	2T16	2T17 vs. 1T17	2T17 vs. 2T16	1S17	1S16	1S17 vs. 1S16	
<b>Caixa Líquido Proveniente das Atividades Operacionais</b>	<b>33.986</b>	<b>8.350</b>	<b>40.467</b>	<b>307,0%</b>	<b>-16,0%</b>	<b>42.336</b>	<b>44.981</b>	<b>-5,9%</b>	
Lucro Líquido (Prejuízo) do período	9.076	8.311	8.340	9,2%	8,8%	17.387	16.493	5,4%	
Ajustes	10.940	11.320	22.035	-3,4%	-50,4%	22.260	32.054	-30,6%	
Depreciação e amortização	7.809	7.630	8.015	2,3%	-2,6%	15.439	15.782	-2,2%	
Valor residual dos ativos baixados	55	124	60	-55,6%	-8,3%	179	102	75,5%	
Juros e variações monetárias	1.566	1.780	2.659	-12,0%	-41,1%	3.346	5.474	-38,9%	
Instrumento patrimonial p/ pagamento em ações	25	25	25	0,0%	0,0%	50	42	19,0%	
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	177	228	(70)	-22,4%	-	405	(70)	-	
Provisão para contingências	575	522	1.454	10,2%	-60,5%	1.097	2.101	-47,8%	
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	733	1.011	9.892	-27,5%	-92,6%	1.744	8.623	-79,8%	
<b>Variações nos Ativos e Passivos</b>	<b>17.616</b>	<b>(8.498)</b>	<b>11.013</b>	<b>-</b>	<b>60,0%</b>	<b>9.118</b>	<b>(3.741)</b>	<b>-</b>	
Contas a receber	870	(8.095)	14.177	-	-93,9%	(7.225)	10	-	
Estoques	396	209	147	89,5%	169,4%	605	(364)	-	
Depósitos Judiciais	616	572	56.052	7,7%	-98,9%	1.188	57.044	-97,9%	
Outros Ativos	1.824	3.462	(7.411)	-47,3%	-	5.286	(7.733)	-	
Fornecedores	4.738	(6.870)	1.914	-	147,5%	(2.132)	1.025	-	
Salários e Encargos Sociais	2.614	4.283	4.184	-39,0%	-37,5%	6.897	7.282	-5,3%	
Baixas por pagamento de contingências	(974)	(931)	(56.682)	4,6%	-98,3%	(1.905)	(57.600)	-96,7%	
Outros Passivos	7.532	(1.128)	(1.368)	-	-	6.404	(3.405)	-	
Outros	(3.646)	(2.783)	(921)	31,0%	295,9%	(6.429)	175	-	
Juros Pagos	(1.920)	(2.110)	(1.746)	-9,0%	10,0%	(4.030)	(3.813)	5,7%	
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(1.726)	(673)	825	156,5%	-	(2.399)	3.988	-	
<b>Caixa Líquido Atividades de Investimento</b>	<b>(8.860)</b>	<b>(7.872)</b>	<b>(8.857)</b>	<b>12,6%</b>	<b>0,0%</b>	<b>(16.732)</b>	<b>(16.536)</b>	<b>1,2%</b>	
Aquisição de Ativos	(1.038)	(920)	(942)	12,8%	10,2%	(1.958)	(1.500)	30,5%	
Aquisição de ativo intangível	(7.822)	(6.952)	(7.915)	12,5%	-1,2%	(14.774)	(16.389)	-9,9%	
Aplicação Financeira	-	-	-	-	-	-	1.353	-	
<b>Caixa Líquido Atividades de Financiamento</b>	<b>(5.244)</b>	<b>(15.891)</b>	<b>(13.451)</b>	<b>-67,0%</b>	<b>-61,0%</b>	<b>(21.135)</b>	<b>(21.123)</b>	<b>0,1%</b>	
Ingresso de empréstimos e financiamentos	-	1.028	-	-	-	1.028	-	-	
Amortização de Emprést. e Financiamentos	(4.081)	(5.689)	(7.280)	-28,3%	-43,9%	(9.770)	(14.952)	-34,7%	
Dividendos Pagos	(1.163)	(11.230)	(6.171)	-89,6%	-81,2%	(12.393)	(6.171)	100,8%	
<b>Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes</b>	<b>19.882</b>	<b>(15.413)</b>	<b>18.159</b>	<b>-</b>	<b>9,5%</b>	<b>4.469</b>	<b>7.322</b>	<b>-39,0%</b>	
<b>Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes</b>	<b>3.312</b>	<b>18.725</b>	<b>7.877</b>	<b>-82,3%</b>	<b>-58,0%</b>	<b>18.725</b>	<b>18.714</b>	<b>0,1%</b>	
<b>Saldo Final de Caixa e Equivalentes</b>	<b>23.194</b>	<b>3.312</b>	<b>26.036</b>	<b>600,3%</b>	<b>-10,9%</b>	<b>23.194</b>	<b>26.036</b>	<b>-10,9%</b>	

## SOBRE A CSU

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

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

### » CSU.CONTACT

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

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

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

### » CSU.CARDSYSTEM

#### CARDSYSTEM

A CSU é a maior companhia independente da América Latina especializada no processamento de meios eletrônicos de pagamento, sendo a primeira empresa a trabalhar com as três bandeiras internacionais simultaneamente. A CardSystem tem entre seus principais clientes bancos, financeiras, seguradoras e varejistas do Brasil, totalizando uma carteira de 25,6 milhões de cartões de crédito, *private labels* e cartões híbridos.

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

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

#### MARKETSYSTEM

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

## ▪ SOBRE O OPTe+

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

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

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

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

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

## ITS

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

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

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

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