

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

3º TRIMESTRE 2018



São Paulo, 07 de novembro de 2018 - 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 terceiro trimestre de 2018 (3T18). 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 3T17, 2T18 e 9M17.

EBITDA ATINGE R\$ 20,2 MILHÕES NO 3T18 COM LUCRO LÍQUIDO DE R\$ 7,0 MILHÕES

DESTAQUES DO PERÍODO:

UNIDADE CSU.CARDSYSTEM:

- 19,2 milhões de Cartões Cadastrados.
- Lançamento das soluções *Wearables* – dispositivos vestíveis inteligentes – para melhor atender as necessidades de nossos clientes.
- Lançamento oficial e implantação da adquirente ÚNICA – empresa do Grupo Martins – utilizando a plataforma CSU.Acquirer.
- Recorde de volume financeiro transacional (Opte+): R\$ 68,8 milhões no 3T18.

UNIDADE CSU.CONTACT:

- 2.118 Posições de Atendimento no trimestre.
- Novo contrato firmado, somado a ampliação de contrato já existente.
- Amplio reconhecimento do mercado, comprovado através de novas premiações recebidas no trimestre, atestando a qualidade das operações de clientes dessa Unidade.

FINANCEIRO:

- Contração de Custos (-10,6% YoY) e Despesas (-23,6% YoY) como resultado da execução diligente do Plano de Redução de Custos e Despesas da Companhia.
- Margem EBITDA atinge 20,1% no acumulado 9M18, aumento de 0,2 p.p. no período.

Principais Indicadores (em milhares ou %)	3T18	2T18	3T17	% Variação vs.		9M18	9M17	% Variação
				2T18	3T17			
Destaque Operacionais								
Cartões Cadastrados	19.222	19.039	26.098	1,0%	-26,3%	19.222	26.098	-26,3%
Cartões Faturados	14.697	14.659	21.963	0,3%	-33,1%	14.697	21.963	-33,1%
Posições de Atendimento	2.118	2.237	2.083	-5,3%	1,7%	2.196	2.147	2,3%
Destaque Financeiros								
Receita Bruta	114.062	116.223	136.313	-1,9%	-16,3%	350.765	401.329	-12,6%
Receita Líquida	102.747	104.729	122.632	-1,9%	-16,2%	315.965	362.013	-12,7%
Margem Bruta	24,0%	23,1%	28,8%	0,9 p.p.	-4,8 p.p.	24,3%	27,0%	-2,7 p.p.
EBITDA	20.214	22.155	26.222	-8,8%	-22,9%	63.429	72.185	-12,1%
Margem EBITDA	19,7%	21,2%	21,4%	-1,5 p.p.	-1,7 p.p.	20,1%	19,9%	0,1 p.p.
EBIT	11.803	13.911	18.130	-15,1%	-34,9%	38.740	48.655	-20,4%
Margem EBIT	11,5%	13,3%	14,8%	-1,8 p.p.	-3,3 p.p.	12,3%	13,4%	-1,2 p.p.
Lucro Líquido	7.021	8.402	10.719	-16,4%	-34,5%	23.527	28.106	-16,3%
Margem Líquida	6,8%	8,0%	8,7%	-1,2 p.p.	-1,9 p.p.	7,4%	7,8%	-0,3 p.p.
Capex	15.109	12.299	11.817	22,9%	27,9%	39.570	31.698	24,8%
Capex/Receita Líquida	14,7%	11,7%	9,6%	3,0 p.p.	5,1 p.p.	12,5%	8,8%	3,8 p.p.
Dívida Líquida	24.231	29.647	20.856	-18,3%	16,2%	24.231	20.856	16,2%
Dívida Líquida/EBITDA	0,2	0,3	0,2	-0,1x	0x	0,2	0,2	0x

* 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

Bruna Gambôa

Gerente de Relações com Investidores

Cleidiane Elias

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*):

16.725 mil (40,0%)

Teleconferência de Resultados 3T18

Quinta-feira, 08 de novembro de 2018

11h00 (horário de Brasília) – Português

Tradução simultânea

Telefone: (55 11) 3127-4971 (Brasil)

Código de acesso: CSU

Webcast: www.csu.com.br/ri

CSU Day

Terça-feira, 13 de novembro de 2018

08h30 (horário de Brasília)

Hotel Blue Tree Faria Lima

São Paulo



COMENTÁRIO DA ADMINISTRAÇÃO

O terceiro trimestre foi marcado pela continuidade dos esforços comerciais em todas as Divisões de Negócios, calibrados por um período econômico desafiador e um cenário político incerto. Contudo, apesar de algumas decisões comerciais terem sido postergadas, a diversificação e desenvolvimento de novas soluções tecnológicas ofertadas pela Companhia vem nos permitindo expandir cada uma de nossas frentes de atuação, além da constante busca por inovação com ganhos de eficiência. Continuamos obtendo êxito em nossas operações, com consistência nos resultados entregues e em busca da recomposição das receitas para os próximos períodos.

Do ponto de vista operacional, na Divisão **CardSystem** a plataforma CSU.Digital segue apresentando grande interesse por parte dos nossos clientes, viabilizando receitas incrementais futuras. Também, reafirmando o nosso compromisso com o desenvolvimento de soluções tecnológicas que permitam aos nossos clientes alavancar os seus negócios e, em linha com o que há de mais inovador no mercado de meios de pagamentos, por meio da plataforma CSU.Digital lançamos ao final do trimestre a solução *Wearable* – dispositivo vestível inteligente para meios de pagamento. As soluções *Wearables* foram lançadas para atender as necessidades de nossos clientes, fornecendo uma experiência moderna, totalmente digital e de rápida implementação. Sem bandeira, cor, marca ou assinatura, a solução permite a customização e personalização de acordo com o perfil de cada emissor. Ainda, a Companhia passou a processar os Cartões Empresariais da Porto Seguro, que oferece uma série de benefícios exclusivos aos portadores do cartão, além da gestão diferenciada de contas empresariais. Por fim, implantamos com sucesso o serviço de processamento de aquisição da ÚNICA – empresa do Grupo Martins – utilizando a plataforma CSU.Acquirer.

Na **MarketSystem**, o CAPEX¹ incremental na plataforma de *loyalty*, além de possibilitar que novos contratos comerciais sejam firmados, ainda permitirão o crescimento dos programas de fidelidade de nossos clientes, e, por consequência, a melhor experiência para os participantes. Também, firmamos contrato com o Banco Mercantil do Brasil para gestão integral do programa de fidelidade dos portadores de cartão de crédito do banco. Ainda, a partir do 3T18, o Programa de Relacionamento do Cartão Porto Seguro foi ampliado, passando também a englobar o Cartão Porto Seguro Empresarial, conforme mencionado acima.

A Divisão **ITS** vem colhendo os frutos do CAPEX realizados ao longo dos últimos anos – focados no aumento de sua capacidade de processamento e armazenamento, em novas certificações de segurança e governança. Ao longo de 2018, dois novos contratos já foram firmados, sendo o último, Funcesp, já em fase de implantação.

Por fim, a Unidade **CSU.Contact**, continua sendo reconhecida amplamente pelo mercado, tendo sido contemplada com 9 premiações ao longo de 2018. Ainda neste trimestre, a Unidade firmou novo contrato com cliente do setor de Seguro Saúde, que escolheu a CSU.Contact para ajudá-los no aprimoramento de seus processos internos por meio da utilização do produto Insights.

Com relação aos resultados financeiros, a Companhia encerrou o trimestre com Receita Bruta de R\$ 114,1 milhões (-16,3% YoY), EBITDA de R\$ 20,2 milhões (-22,9% YoY) e Lucro Líquido de R\$ 7,0 milhões (-34,5% YoY), explicado por mudança no cenário comercial vivenciado pela Companhia no ano de 2018. A alavancagem da Companhia segue em patamar confortável, com razão dívida líquida sobre EBITDA de 0,2 vez ao final de setembro de 2018.

Como citado acima, o terceiro trimestre foi marcado por uma agenda conservadora, aguardando a definição do cenário político econômico brasileiro. Destacamos que o CAPEX realizado no período foi direcionado para o desenvolvimento de novos produtos e soluções digitais em todas as quatro Divisões de Negócios, viabilizando receitas incrementais e ganhos de margens futuras. Adicionalmente, a Companhia tem concentrado seus esforços na recomposição de suas receitas, por meio de expansões orgânicas, conquista de novos clientes e na melhoria de sua eficiência operacional, com ações focadas na redução de custos e despesas. Seguimos confiantes que as iniciativas comerciais que vem sendo implementadas ao longo de 2018 passarão a gerar frutos para os próximos períodos.

¹ CAPEX (*Capital Expenditure*): montante de investimentos realizados.

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.

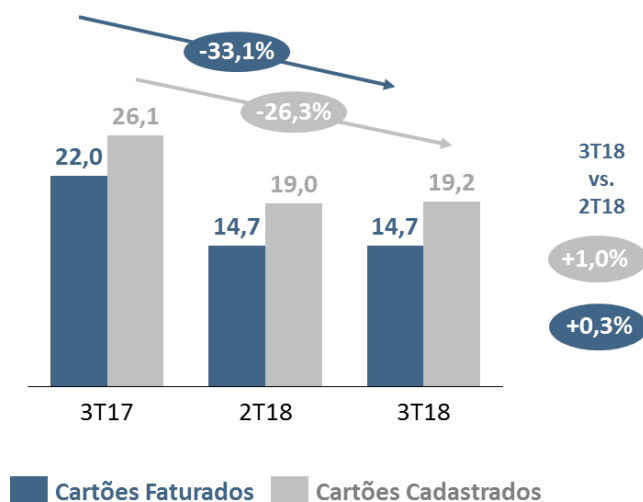
Desempenho Operacional

A base de cartões da Divisão encerrou o terceiro trimestre do ano com 19,2 milhões de cartões cadastrados e de 14,7 milhões de cartões faturados. As variações apresentadas na comparação anual refletem o encerramento, ao final de 2017, do contrato de prestação de serviço de processamento de cartões do Banco BMG, impactada ainda por limpezas na base de cartões, demandadas por clientes da Companhia – com o objetivo de expurgar cartões inativos ou pouco rentáveis da base de cartões – e inerentes ao negócio da Divisão.

Nesse sentido, a Companhia entende que tais movimentos refletem diretamente as incertezas nos cenários político-econômicos do país e que, nos próximos períodos, variações positivas na base de cartões de nossos clientes voltarão a impulsionar o crescimento orgânico da Divisão.

Na comparação com o trimestre anterior, os cartões cadastrados e faturados apresentaram aumento de, respectivamente, 1,0% e 0,3%, refletindo a expansão de cartões registrada por clientes da Divisão.

Cartões Faturados e Cadastrados
(Milhões de unidades)



No 3T18, em parceria com o Banrisul e com o objetivo de atrair pequenos empreendedores e profissionais autônomos, lançamos o **cartão pré-pago Banrisul Visa Vero**, uma alternativa para o recebimento do valor das transações de venda de clientes credenciados Vero. O cartão não possui anuidade ou mensalidade e seus portadores poderão realizar compras em lojas físicas e virtuais, efetuar saques em caixas eletrônicos, acompanhar seus pagamentos e controlar os seus gastos. Também no 3T18, ampliamos o nosso contrato com a **Porto Seguro**, de forma a processar os Cartões Empresariais da Instituição.

Ainda, registramos alto índice de ativação do aplicativo Cartões Losango, lançado no último trimestre e disponível para download no Google Play e Apple Store. Para o banco digital SouDigi+, novas bandeiras passaram a ser homologadas, permitindo uma maior penetração e adesão do cartão no mercado.

Neste trimestre também iniciamos oficialmente a prestação de serviços à adquirente ÚNICA – empresa do Grupo Martins – que utiliza a plataforma CSU.Acquirer e possui alta disponibilidade e aceitação das bandeiras Visa e Mastercard e Tricard, bandeira própria do banco Tribanco – também do Grupo Martins – estando presente em centenas de estabelecimentos comerciais. O *roll-out* da operação ocorreu ao final de setembro com boas perspectivas para o 4T18.

Por fim, em linha com o que há de mais inovador no mercado de meios de pagamentos, ao final do trimestre lançamos as soluções *Wearables* – dispositivos vestíveis inteligentes – para atender as necessidades do cliente e do consumidor final, fornecendo uma experiência moderna, totalmente digital e de rápida implementação. Sem bandeira, cor, marca ou assinatura, a solução permite a customização e personalização de acordo com o perfil de cada emissor. Inicialmente disponibilizada nas versões pulseira, *sticker* e relógio, o *Wearable* é integrado e 100% gerenciável pelo aplicativo mobile da CSU.Digital.

A plataforma de soluções *Wearables* da CSU proporciona uma experiência de consumo inovadora, totalmente digital, concebida desde a origem da conta e empoderando o consumidor final que gerencia todos os recursos através de um aplicativo completo e intuitivo. Para os emissores, o caminho mais rápido para lançamento de suas contas digitais.

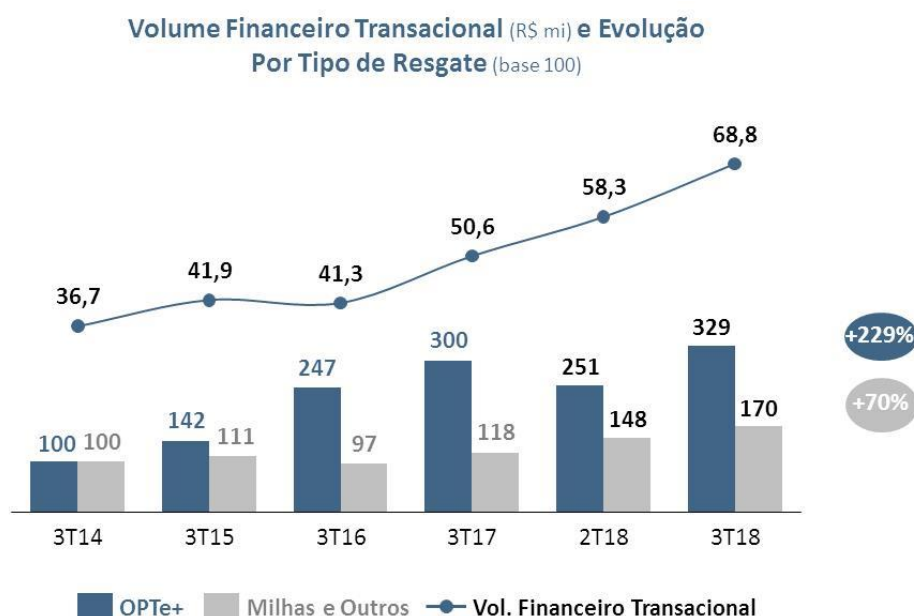
Adicionalmente, com o propósito de fomentar questões relacionadas às transformações que envolvem a moeda física e a moeda digital, além de novos serviços tecnológicos relacionados ao processamento e administração de meios eletrônicos de pagamento, em setembro a Companhia patrocinou o *Innovation Pay*, o maior evento de inovação em pagamento e serviços financeiros do Brasil, que reuniu mais de 700 pessoas. Em sua 3ª edição, o evento apresentou as principais tendências, ferramentas e estratégias que vão determinar o futuro do ecossistema financeiro do país.

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

Neste trimestre, dando continuidade a oferta de produtos cada vez mais ampla e trazendo maior competitividade às opções de resgates dos programas de fidelidade de nossos clientes, a Divisão MarketSystem adicionou novos parceiros comerciais à plataforma Opte+, como L'Occitane, Anna Pegova e Pierre Cardin. Também, ampliando a experiência para o resgate de pontos, adicionamos o "Vale Combustível" às opções de resgate da plataforma Opte+.



Neste trimestre registramos recorde de volume financeiro transacional, que totalizou R\$ 68,8 milhões, com crescimento de 36,0% YoY e de 18,0% QoQ, refletindo a retomada da economia e as ações promovidas pelas empresas coalizadoras de programas de fidelidade. No acumulado dos nove meses, o volume foi de R\$ 180,3 milhões, superior em 29,2% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Nos últimos quatro anos, a plataforma de resgates Opte+ acumula expressivo crescimento, reflexo da diferenciada e ampla gama de opções de resgate. Destacamos também que a partir do 3T18 o Programa de Relacionamento do Cartão Porto Seguro foi ampliado, passando a englobar o Cartão Porto Seguro Empresarial. Ainda, firmamos contrato com o Banco Mercantil do Brasil para gestão integral do programa de fidelidade dos portadores de cartão de crédito do banco, incluindo o motor de pontos e Opte+.

Por fim, os investimentos incrementais (CAPEX) realizados na plataforma de *loyalty* nesse trimestre, permitirão o crescimento dos programas de fidelidade de nossos clientes e, por consequência, a melhor experiência para os seus participantes.

1.3 - ITS: TERCEIRIZAÇÃO DE TI

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

Desempenho Operacional

Ao longo de 2018 dois novos contratos já foram firmados, sendo o último com a Funcesp – maior entidade fechada de previdência complementar de capital privado do Brasil – que já se encontra em fase de implantação. Tais conquistas estão diretamente relacionadas aos investimentos (CAPEX) realizados pela Companhia ao longo dos últimos anos, focados no aumento de sua capacidade de processamento e armazenamento, bem como em novas certificações de segurança e governança.

Além de atender às operações da Companhia com o máximo de segurança e disponibilidade, o *Data Center Tier III* da Divisão ITS cada vez mais suporta as operações de nossos clientes através de um serviço de *Private Cloud* diferenciado. A oferta de *Cloud Computing* da Divisão possui as principais características do mercado, 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.

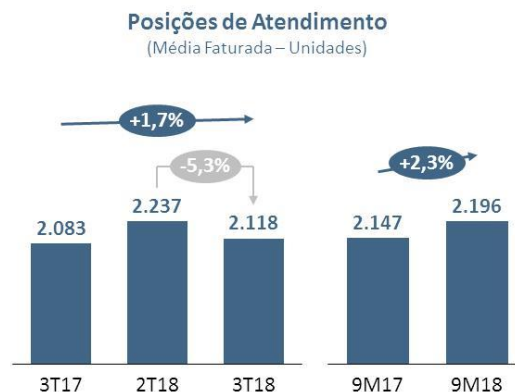
Ainda, o CAPEX realizado pela Companhia na Divisão vem nos possibilitando entregar diversos serviços na forma “*on demand*”, como, por exemplo, os ambientes de DRAAS (*Disaster Recovery as a Service*) – serviço rápido e eficiente – permitindo a mitigação de riscos relacionados a investimentos em tecnologia e pessoas.

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

A Unidade encerrou o terceiro trimestre do ano com uma média de 2.118 posições de atendimento (PA's) faturadas, crescimento de 1,7% na comparação com o 3T17 e retração de 5,3% em relação ao 2T18. No acumulado dos 9M18, o número médio de PA's foi de 2.196, expansão de 2,3% em relação ao mesmo período de 2017. Em relação ao 3T17 e 9M17, as variações anuais são explicadas pela ampliação das operações de determinados clientes da base.



Já na comparação trimestral, a retração percebida reflete sazonalidade do período, bem como o menor volume de ligações nas operações de nossos clientes, influenciado pela retração econômica percebida ao longo dos últimos doze meses.

Mesmo em meio a um ambiente de negócios ainda não favorável na indústria de *contact center*, neste trimestre a Unidade firmou novo contrato com cliente do setor de Seguro Saúde, que escolheu a CSU.Contact para ajudá-los no aprimoramento de seus processos internos por meio da utilização do produto Insights, com foco na experiência do cliente e posicionamento da marca.

Neste trimestre, focamos nossos esforços na digitalização e automação dos processos da Unidade, com a reestruturação das áreas internas e a criação de um ecossistema de fornecedores e parceiros capazes de agregar valor às nossas operações, de forma a consolidar a CSU.Contact como uma referência na oferta de soluções tecnológicas. As mudanças, já percebidas por nossos clientes, impulsionaram a expansão de contratos já existentes e o aumento de produtividade, sobretudo, em *digital sales*. Ainda, foram desenvolvidas *landing pages* inteligentes que aumentaram as taxas de conversão e a geração de *leads* e passamos a utilizar o *WhatsApp* na estratégia multicanal, com importantes ganhos de eficiência nas Operações.

Por fim, o amplo reconhecimento do mercado tem sido comprovado através de novas premiações recebidas neste período pelas operações de nossos clientes, tais como:

XVIII Prêmio ABT (i)
Troféu Ouro:
<i>Categoria: Inovação em Processos</i>
NATURA - "Robô Way: Otimizando um tempo valioso! "
Troféu Ouro:
<i>Categoria: Inovação Tecnológica</i>
Claro Brasil - "Velocidade e Alta Performance em Operações de Vendas"
Troféu Ouro:
<i>Categoria: Operações de Atendimento</i>
Hyundai - "Alta proficiência: escolhas que podem fazer a diferença"
Troféu Bronze:
<i>Categoria: SAC - Serviços de Atendimento ao Cliente</i>
Volkswagen Financial Services - "Implantação em Ondas: as fases do sucesso!"
Best Performance 2018 (ii)
Troféu Prata:
<i>Categoria: Excelência no atendimento digital do cliente/consumidor</i>
COMGÁS - "Chat Bot, tecnologia a favor do cliente"
Troféu Bronze:
<i>Categoria: Inovações Tecnológicas</i>
Claro Brasil - "Velocidade e Alta Performance em Operações de Vendas"
Prêmio Consumidor Moderno (iii)
CSU vencedora na categoria "Suporte Técnico - Médias Operações"

DESEMPENHO FINANCEIRO POR UNIDADE DE NEGÓCIO

Principais Indicadores (em milhares ou %)	3T18	2T18	3T17	%Variação vs.		9M18	9M17	% Variação
				2T18	3T17			
Cartões Cadastrados	19.222	19.039	26.098	1,0%	-26,3%	19.222	26.098	-26,3%
Cartões Faturados	14.697	14.659	21.963	0,3%	-33,1%	14.697	21.963	-33,1%
Posições de Atendimento	2.118	2.237	2.083	-5,3%	1,7%	2.196	2.147	2,3%
Receita Bruta	114.062	116.223	136.313	-1,9%	-16,3%	350.765	401.329	-12,6%
<i>CSU.CardSystem</i>	58.447	57.691	79.506	1,3%	-26,5%	178.283	229.302	-22,2%
<i>CSU.Contact</i>	55.615	58.533	56.808	-5,0%	-2,1%	172.481	172.026	0,3%
Receita Líquida	102.747	104.729	122.632	-1,9%	-16,2%	315.965	362.013	-12,7%
<i>CSU.CardSystem</i>	51.946	51.235	70.982	1,4%	-26,8%	158.343	204.947	-22,7%
<i>CSU.Contact</i>	50.801	53.494	51.650	-5,0%	-1,6%	157.622	157.065	0,4%
Margem Bruta	24,0%	23,1%	28,8%	0,9 p.p.	-4,8 p.p.	24,3%	27,0%	-2,7 p.p.
<i>CSU.CardSystem</i>	36,3%	31,8%	41,1%	4,5 p.p.	-4,8 p.p.	35,9%	39,7%	-3,8 p.p.
<i>CSU.Contact</i>	11,5%	14,8%	11,9%	-3,4 p.p.	-0,5 p.p.	12,7%	10,5%	2,2 p.p.
EBITDA	20.214	22.155	26.222	-8,8%	-22,9%	63.429	72.185	-12,1%
<i>CSU.CardSystem</i>	18.382	19.634	24.440	-6,4%	-24,8%	57.470	68.510	-16,1%
<i>CSU.Contact</i>	1.832	2.522	1.782	-27,4%	2,8%	5.957	3.675	62,1%
Margem EBITDA	19,7%	21,2%	21,4%	-1,5 p.p.	-1,7 p.p.	20,1%	19,9%	0,1 p.p.
<i>CSU.CardSystem</i>	35,4%	38,3%	34,4%	-2,9 p.p.	1,0 p.p.	36,3%	33,4%	2,9 p.p.
<i>CSU.Contact</i>	3,6%	4,7%	3,5%	-1,1 p.p.	0,2 p.p.	3,8%	2,3%	1,4 p.p.
Lucro Líquido	7.021	8.402	10.719	-16,4%	-34,5%	23.527	28.106	-16,3%
<i>Margem Líquida</i>	6,8%	8,0%	8,7%	-1,2 p.p.	-1,9 p.p.	7,4%	7,8%	-0,3 p.p.

Receita Bruta

No terceiro trimestre do ano, a Receita Bruta Consolidada totalizou R\$ 114,1 milhões, inferior em 16,3% na comparação com o 3T17 e em 1,9% em relação ao 2T18. No acumulado dos nove primeiros meses do ano, a Receita Bruta somou R\$ 350,8 milhões, redução de 12,6% em relação ao mesmo período de 2017.

- **CSU.CardSystem:** No 3T18, a Receita Bruta da Unidade totalizou R\$ 58,4 milhões, retração de 26,5% nos últimos doze meses e incremento de 1,3% na comparação com o 2T18. No acumulado 9M18, a Receita Bruta atingiu R\$178,3 milhões, inferior em 22,2% na comparação com o 9M17.

Na comparação anual, a variação observada reflete a retração do número de cartões processados pela Divisão CardSystem no período, em decorrência do encerramento do contrato com o Banco BMG ao final de 2017, somada às limpezas de base inerentes do negócio. Ainda, na Divisão MarketSystem, a revisão na dinâmica de negócio de determinados contratos ocorrida no início de 2018, como já mencionado em períodos anteriores e visando otimizar seus modelos tributários, impactou a Receita Bruta e Custos da Unidade, sem interferir em sua lucratividade.

Na comparação com o 2T18, o crescimento registrado reflete o amadurecimento dos contratos firmados ao final de 2017 e ao longo de 2018, bem como o fortalecimento do volume financeiro transacional registrado pela Divisão MarketSystem no 3T18.

- **CSU.Contact:** A Unidade registou Receita Bruta de R\$ 55,6 milhões no 3T18, redução de 2,1% na comparação anual e de 5,0% na comparação trimestral, ambas as variações impactadas pela adequação no tamanho da operação de determinados clientes. No acumulado 9M18, a Receita Bruta totalizou R\$ 172,5 milhões, expansão de 0,3% YoY.

Custos

CSU (R\$ mil)	3T18	2T18	3T17	%Variação vs.		9M18	9M17	% Variação
				2T18	3T17			
Receita Bruta	114.062	116.223	136.313	-1,9%	-16,3%	350.765	401.329	-12,6%
Deduções da Receita (-)	11.315	11.494	13.681	-1,6%	-17,3%	34.799	39.318	-11,5%
Receita Líquida	102.747	104.729	122.632	-1,9%	-16,2%	315.965	362.013	-12,7%
Custos (-)	78.063	80.489	87.286	-3,0%	-10,6%	239.122	264.130	-9,5%
Pessoal	43.020	43.575	45.243	-1,3%	-4,9%	131.357	138.898	-5,4%
Materiais Operacionais	2.770	2.870	3.051	-3,5%	-9,2%	8.440	10.269	-17,8%
Postagem de Cartas e Faturas	8.387	9.539	8.474	-12,1%	-1,0%	26.298	25.282	4,0%
Comunicação	1.612	1.838	1.980	-12,3%	-18,6%	5.483	6.018	-8,9%
Depreciação/Amortização	7.412	7.252	7.120	2,2%	4,1%	21.737	20.686	5,1%
Instalações	6.840	7.707	7.541	-11,3%	-9,3%	22.194	24.565	-9,7%
Custos dos Prêmios Entregues	556	460	6.046	20,9%	-90,8%	1.558	16.824	-90,7%
Outros	7.466	7.249	7.831	3,0%	-4,7%	22.056	21.589	2,2%
Lucro Bruto	24.683	24.240	35.346	1,8%	-30,2%	76.844	97.882	-21,5%
<i>Margem Bruta</i>	<i>24,0%</i>	<i>23,1%</i>	<i>28,8%</i>	<i>0,9 p.p.</i>	<i>-4,8 p.p.</i>	<i>24,3%</i>	<i>27,0%</i>	<i>-2,7 p.p.</i>

No terceiro trimestre do ano, o Custo Consolidado totalizou R\$ 78,1 milhões, retração de 10,6% em relação ao 3T17 e de 3,0% na comparação com o período anterior. No acumulado do ano, registamos redução de 9,5% em relação ao 9M17.

O Lucro Bruto Consolidado alcançou o montante de R\$ 24,7 milhões no 3T18, redução de 30,2% na comparação anual e incremento de 1,8% quando comparado ao trimestre anterior. Nos 9M18, o Lucro Bruto da Companhia totalizou R\$ 76,8 milhões, redução de 21,5% em relação ao mesmo período do ano anterior.

As tabelas abaixo apresentam detalhamento dos Custos por Unidade de Negócio:

- **CSU.CardSystem:** Os Custos da Unidade somaram R\$ 33,1 milhões no 3T18, redução de 20,8% sobre o 3T17 e de 5,3% em relação ao 2T18. No acumulado do 9M18, os Custos totalizaram R\$ 101,5 milhões, 17,8% abaixo do registrado no 9M17.

CSU.CardSystem (R\$ mil)	3T18	2T18	3T17	%Variação vs.		9M18	9M17	% Variação
				2T18	3T17			
Receita Bruta	58.447	57.691	79.506	1,3%	-26,5%	178.283	229.302	-22,2%
Deduções da Receita (-)	6.501	6.455	8.524	0,7%	-23,7%	19.941	24.356	-18,1%
Receita Líquida	51.946	51.235	70.982	1,4%	-26,8%	158.343	204.947	-22,7%
Custos (-)	33.081	34.936	41.793	-5,3%	-20,8%	101.510	123.527	-17,8%
Pessoal	8.974	9.946	11.246	-9,8%	-20,2%	28.591	33.520	-14,7%
Materiais Operacionais	2.768	2.868	3.044	-3,5%	-9,1%	8.434	10.254	-17,7%
Postagem de Cartas e Faturas	8.319	9.477	8.361	-12,2%	-0,5%	26.117	24.967	4,6%
Comunicação	420	391	818	7,3%	-48,7%	1.266	2.450	-48,3%
Depreciação/Amortização	5.685	5.482	5.161	3,7%	10,1%	16.445	15.096	8,9%
Instalações	1.700	1.735	1.891	-2,1%	-10,1%	5.187	5.915	-12,3%
Custos dos Prêmios Entregues	556	459	6.046	21,2%	-90,8%	1.557	16.823	-90,7%
Outros	4.661	4.578	5.226	1,8%	-10,8%	13.913	14.501	-4,1%
Lucro Bruto	18.865	16.299	29.189	15,7%	-35,4%	56.834	81.419	-30,2%
Margem Bruta	36,3%	31,8%	41,1%	4,5 p.p.	-4,8 p.p.	35,9%	39,7%	-3,8 p.p.

Em comparação com o 3T17, registramos redução de praticamente todas as linhas que compõem os Custos da Unidade, dando destaque para: (i) os Custos inferiores em 'Pessoal', decorrente da implantação do Plano de Redução de Custos e Despesas com foco em ganho de produtividade, automação de processos e melhoria na entrega dos serviços; e (ii) a redução em 'Prêmios Entregues' na Divisão MarketSystem, como consequência da revisão na dinâmica de determinados contratos (conforme mencionado na seção 'Receita'). Também impactaram os Custos da Unidade a redução em 'Materiais Operacionais' – como reflexo da nova base de clientes somado à internalização de algumas operações – e a diminuição de Custos com 'Comunicação' e 'Instalações', decorrente de renegociações realizadas pela Companhia com seus fornecedores, refletindo os contínuos e amplos esforços do Plano de Redução de Custos e Despesas.

Na comparação trimestral, cabe mencionar que os Custos com 'Pessoal' do 2T18 foram impactados por gastos rescisórios e renovação do grupo de executivos da Companhia, gastos que não ocorreram no 3T18. Em relação à linha de 'Postagem de Cartas e Faturas', a redução verificada reflete o menor volume de postagens no período, consequência da tendência de digitalização de faturas.

Dada a predominância dos custos fixos nesta Unidade, no 3T18, o Lucro Bruto apresentou retração de 35,4% YoY e crescimento de 15,7% QoQ. A Margem Bruta atingiu 36,3% no 3T18, inferior em 4,8 p.p. YoY e superior em 4,5 p.p. QoQ. No acumulado 9M18, o Lucro Bruto atingiu R\$ 56,8 milhões, retração de 30,2% na comparação com o 9M17, com Margem de 35,9% (redução de 3,8 p.p. em relação ao mesmo período).

- **CSU.Contact:** Os Custos da Unidade totalizaram R\$ 44,9 milhões no 3T18, redução de 1,3% em relação ao 3T17 e de 1,4% em relação ao 2T18. No acumulado do 9M18, os Custos somaram R\$ 137,6 milhões, 2,2% inferiores ao 9M17.

CSU.Contact (R\$ mil)	3T18	2T18	3T17	%Variação vs.		9M18	9M17	% Variação
				2T18	3T17			
Receita Bruta	55.615	58.533	56.808	-5,0%	-2,1%	172.481	172.026	0,3%
Deduções da Receita (-)	4.815	5.039	5.158	-4,5%	-6,7%	14.859	14.961	-0,7%
Receita Líquida	50.801	53.494	51.650	-5,0%	-1,6%	157.622	157.065	0,4%
Custos (-)	44.982	45.553	45.493	-1,3%	-1,1%	137.612	140.603	-2,1%
Pessoal	34.046	33.629	33.996	1,2%	0,1%	102.766	105.378	-2,5%
Comunicação	1.192	1.446	1.162	-17,6%	2,6%	4.217	3.568	18,2%
Depreciação/Amortização	1.728	1.770	1.959	-2,4%	-11,8%	5.292	5.589	-5,3%
Instalações	5.140	5.972	5.650	-13,9%	-9,0%	17.006	18.650	-8,8%
Outros	2.875	2.736	2.725	5,1%	5,5%	8.331	7.418	12,3%
Lucro Bruto	5.818	7.941	6.157	-26,7%	-5,5%	20.009	16.463	21,5%
<i>Margem Bruta</i>	<i>11,5%</i>	<i>14,8%</i>	<i>11,9%</i>	<i>-3,4 p.p.</i>	<i>-0,5 p.p.</i>	<i>12,7%</i>	<i>10,5%</i>	<i>2,2 p.p.</i>

Através do seu Plano de Redução de Custos e Despesas, a Companhia vem realizando um trabalho diligente no aumento da produtividade das operações e nas renegociações com seus fornecedores, em busca de contratos melhor alinhados às atuais necessidades da Unidade, como evidenciado pelas reduções apresentadas em Instalações.

A efetividade do plano pode ser notada através da redução registrada em praticamente todas as linhas que compõem os Custos da Unidade, que possui como característica maior exposição a custos variáveis.

Os resultados atingidos nos primeiros nove meses do ano refletem o foco da Unidade em operações de alta complexidade, com emprego cada vez maior de automação, robotização e meios digitais no atendimento ao cliente e, por consequência, que geram margens mais robustas para a Companhia. Nesse sentido, o Lucro Bruto 9M18 atingiu R\$20,0 milhões, 21,5% acima do registrado no 9M17, com expansão de 2,2 p.p. da Margem Bruta, que alcançou de 12,7%, no período mencionado.

Despesas com Vendas e Marketing, Gerais e Administrativas

Despesas (R\$ mil)	3T18	2T18	3T17	% Variação vs.		9M18	9M17	% Variação
				2T18	3T17			
Gerais e Administrativas	(12.315)	(12.038)	(15.978)	2,3%	-22,9%	(38.299)	(45.541)	-15,9%
Depreciação/Amortização	(999)	(992)	(972)	0,7%	2,7%	(2.952)	(2.845)	3,8%
Vendas e Marketing	(483)	(235)	(404)	105,5%	19,6%	(1.057)	(1.106)	-4,4%
Total Desp. Vendas, Gerais e Adm.	(13.797)	(13.265)	(17.354)	4,0%	-20,5%	(42.308)	(49.492)	-14,5%
% da receita líquida	13,4%	12,7%	14,2%	0,8 p.p.	-0,7 p.p.	13,4%	13,7%	-0,3 p.p.

No 3T18, as Despesas Operacionais totalizaram R\$ 13,8 milhões, redução de 20,5% em relação ao 3T17 e crescimento de 4,0% quando comparado ao 2T18. Vale mencionar que, no 3T18, as Despesas Operacionais da Companhia foram positivamente impactadas por itens não-recorrentes que reduziram o Total de Despesas. No acumulado do ano, as Despesas Operacionais somaram R\$ 42,3 milhões, retração de 14,5% na comparação com o mesmo período de 2017.

Em relação ao 2T18, a variação apresentada é explicada pelo reajuste salarial anual decorrente de acordo coletivo e por maiores despesas com 'Vendas e Marketing', decorrentes da divulgação de novas soluções em fóruns específicos dos segmentos de atuação da Companhia.

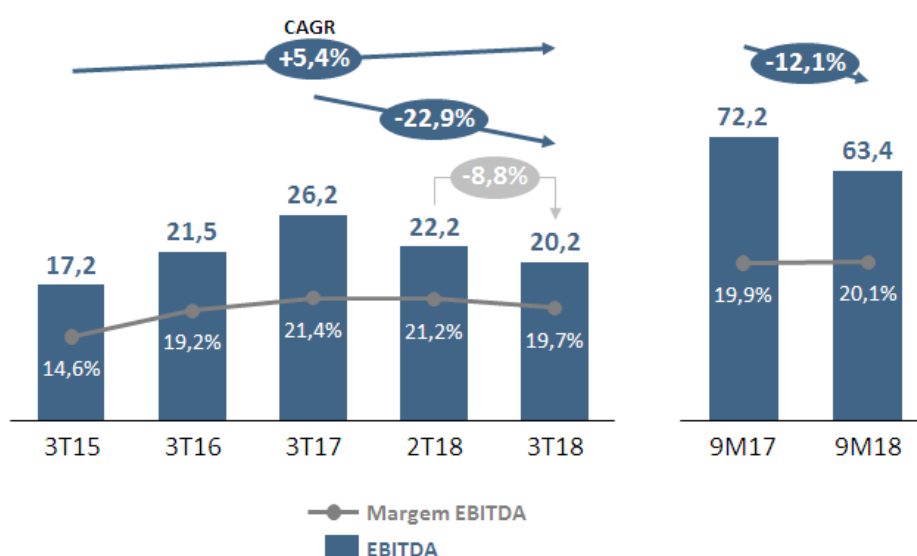
Na comparação anual, os resultados do 3T17 foram impactados por Despesas não-recorrentes relacionadas a gastos rescisórios – da ordem de R\$ 1,3 milhão e decorrentes da reestruturação do quadro de executivos da Companhia – e a maiores gastos com provisões trabalhistas.

EBITDA

No 3T18, a Companhia apresentou EBITDA de R\$ 20,2 milhões, retração de 22,9% em relação ao 3T17 e de 8,8% na comparação com o 2T18. A Margem EBITDA atingiu 19,7% no trimestre, inferior em 1,7 p.p. em relação ao 3T17 e em 1,5 em relação ao 2T18.

No acumulado 9M18, o EBITDA atingiu R\$ 63,4 milhões (-12,1% YoY), com Margem Bruta de 20,1%, 0,2 p.p. superior ao mesmo período de 2017, resultado de ganhos de eficiência em diversas frentes da Companhia ao longo do ano.

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



A tabela a seguir mostra a reconciliação do EBITDA:

Reconciliação EBITDA (R\$ mil)	3T18	2T18	3T17	% Variação vs.		9M18	9M17	% Variação
				2T18	3T17			
Lucro Líquido	7.021	8.402	10.719	-16,4%	-34,5%	23.527	28.106	-16,3%
(+) Imposto de Renda e CSLL	3.908	4.282	5.689	-8,7%	-31,3%	12.313	14.606	-15,7%
(+) Resultado Financeiro Líquido	875	1.227	1.722	-28,7%	-49,2%	2.900	5.942	-51,2%
(+) Depreciação/Amortização	8.411	8.244	8.092	2,0%	3,9%	24.689	23.531	4,9%
EBITDA	20.214	22.155	26.222	-8,8%	-22,9%	63.429	72.185	-12,1%
CSU.CardSystem	18.382	19.634	24.440	-6,4%	-24,8%	57.470	68.510	-16,1%
CSU.Contact	1.832	2.522	1.782	-27,4%	2,8%	5.957	3.675	62,1%
Margem EBITDA	19,7%	21,2%	21,4%	-1,5 p.p.	-1,7 p.p.	20,1%	19,9%	0,1 p.p.
CSU.CardSystem	35,4%	38,3%	34,4%	-2,9 p.p.	1,0 p.p.	36,3%	33,4%	2,9 p.p.
CSU.Contact	3,6%	4,7%	3,5%	-1,1 p.p.	0,2 p.p.	3,8%	2,3%	1,4 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 totalizou R\$ 18,4 milhões no 3T18, redução de 24,8% em relação ao 3T17 e de 6,4% em relação ao 2T18. A margem EBITDA atingiu 35,4% no trimestre, incremento de 1,0 p.p. YoY e redução de 2,9 p.p. em relação ao 2T18. Já no acumulado 9M18, o EBITDA atingiu o montante de R\$ 57,5 milhões (-16,1% YoY), com ampliação de margem para 36,3% (+2,9 p.p. YoY).
- **CSU.Contact:** O EBITDA da Unidade atingiu R\$ 1,8 milhão no 3T18, crescimento de 2,5% em relação ao 3T17 e retração de 27,5% na comparação trimestral, com Margem EBITDA de 3,6% (+0,1 p.p. YoY e -1,1 p.p. QoQ). No acumulado do ano, o EBITDA totalizou R\$ 6,0 milhões, crescimento de 62,0% na comparação com o 9M17, com Margem de 3,8% (+1,4 p.p. YoY).

Resultado Financeiro Líquido

No 3T18, o Resultado Financeiro Líquido totalizou uma despesa de R\$ 0,9 milhão, redução de 49,2% em relação ao registrado no 3T17 – beneficiado pelas reduções da taxa básica de juros no período – e de 28,7% na comparação com o 2T18, reflexo da redução do Endividamento Líquido da Companhia. Ainda, as Receitas Financeiras do trimestre foram positivamente impactadas pela correção monetária de depósitos judiciais.

Resultado Líquido

Reflexo dos fatores anteriormente mencionados, no 3T18, a Companhia registrou Lucro Líquido de R\$ 7,0 milhões, redução de 34,5% em relação ao 3T17 e de 16,4% em relação ao 2T18. A Margem Líquida atingiu 6,8%, redução de 1,9 p.p. YoY e de 1,2 p.p. QoQ. Já no acumulado do ano, o Lucro Líquido atingiu R\$ 23,5 milhões, retração de 16,3% na comparação com o 9M17, com Margem de 7,4 (-0,4 p.p.).

INVESTIMENTOS (CAPEX)

No terceiro trimestre de 2018, a Companhia realizou um CAPEX de R\$ 15,1 milhões, 27,9% superior em relação ao 3T17 e 22,9% inferior na comparação com o 2T18. Nos nove primeiros meses do ano, o CAPEX realizado foi de R\$ 39,6 milhões, 24,8% acima do montante dispendido no mesmo período de 2017.

Investimentos (R\$ mil)	3T18	2T18	3T17	% Variação vs.		9M18	9M17	% Variação
				2T18	3T17			
CSU.CardSystem	10.372	10.456	7.647	-0,8%	35,6%	29.950	22.251	34,6%
CardSystem	8.451	9.093	6.469	-7,1%	30,6%	26.032	19.007	37,0%
MarketSystem	1.295	1.008	863	28,5%	50,0%	2.873	2.460	16,8%
ITS	627	355	314	76,8%	99,3%	1.045	784	33,3%
CSU.Contact	731	817	3.280	-10,5%	-77,7%	3.703	7.621	-51,4%
Corporativo	4.005	1.027	890	290,2%	350,0%	5.917	1.826	224,0%
Capex Total	15.109	12.299	11.817	22,9%	27,9%	39.570	31.698	24,8%
<i>% da Receita Líquida</i>	<i>14,7%</i>	<i>11,7%</i>	<i>9,6%</i>	<i>3,0 p.p.</i>	<i>5,1 p.p.</i>	<i>12,5%</i>	<i>8,8%</i>	<i>3,8 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.

O CAPEX da Companhia segue com maior predominância na Divisão CardSystem, dada a maior necessidade de alocação de capital na criação de novos produtos, em 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 comparação anual, o incremento de CAPEX na Unidade CSU.CardSystem é explicado por: (i) implantação e desenvolvimento da operação de adquirência da ÚNICA, cliente da Divisão CardSystem; (ii) CAPEX dispendido na plataforma CSU.Digital; (iii) atualização do *software* utilizado para o processamento de cartões; e (iv) maiores dispêndios em infraestrutura e TI na Divisão ITS.

Na CSU.Contact, no 3T18 a Unidade retoma montantes recorrentes de CAPEX. Os valores registrados no 3T17 refletiam a aquisição da operação Natura e implantação de novos clientes (Atlas Schindler e Hyundai), à época.

Por fim, no Corporativo, o aumento do CAPEX no período decorre de melhorias na infraestrutura da sede operacional da Companhia, o site Alphaview.

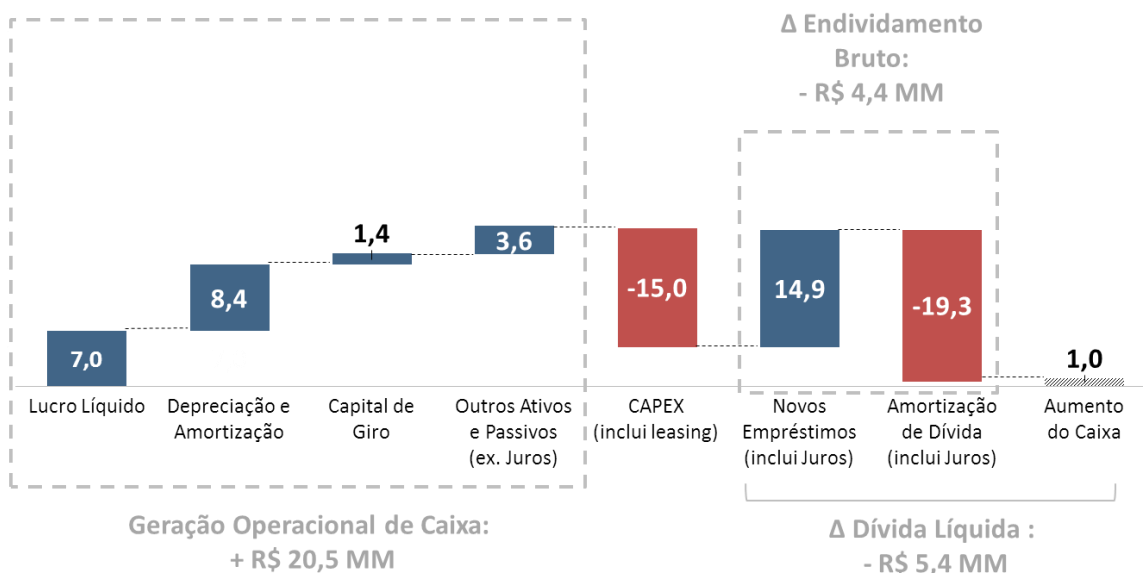
FLUXO DE CAIXA

No 3T18, a Companhia apresentou geração operacional de caixa de R\$ 20,5 milhões, superior ao montante registrado no trimestre anterior. No 2T18, a Companhia apresentou maior volume de contas a receber devido ao atraso pontual no cronograma de recebimento de determinadas receitas no período.

As atividades de Investimento, que incluem *leasing*, totalizaram R\$ 15,0 milhões no trimestre, impulsionadas pelo CAPEX realizado em todas as Unidades de Negócios bem como no Corporativo, acima detalhados na seção 'CAPEX'.

No trimestre, registrou-se aumento de caixa de R\$ 1,0 milhão, com amortização de endividamento de R\$ 19,3 milhões – decorrente da liquidação antecipada de duas operações existentes – e a contratação de R\$ 14,9 milhões em novos empréstimos, em condições mais favoráveis de mercado – com menor *spread* e perfil mais alongado – que resultaram em uma redução da Dívida Líquida de R\$ 5,4 milhões no período.

Fluxo de Caixa – 3T18 (R\$ milhões)



ESTRUTURA DE CAPITAL

Endividamento (R\$ milhões)	3T18	2T18	3T17	% Variação vs.	
				2T18	3T17
Curto prazo	16,1	24,9	21,3	-35,4%	-24,3%
Empréstimos e Financiamentos	5,0	13,1	10,1	-62,1%	-50,9%
Leasing	11,1	11,9	11,2	-6,0%	-0,3%
Longo prazo	42,5	38,1	42,9	11,6%	-0,9%
Empréstimos e Financiamentos	33,5	28,5	30,0	17,8%	11,7%
Leasing	8,9	9,6	12,8	-6,7%	-30,5%
Dívida Bruta	58,6	63,0	64,1	-7,0%	-8,7%
(-) Disponibilidades	34,3	33,3	43,3	3,0%	-20,6%
Dívida Líquida	24,2	29,6	20,9	-18,3%	16,2%
<i>Dívida Líquida/EBITDA 12M (x)</i>	<i>0,2</i>	<i>0,3</i>	<i>0,2</i>	<i>-0,1x</i>	<i>0x</i>

Nota: 12M = últimos 12 meses

Ao final de setembro, o Endividamento Líquido da Companhia totalizava R\$ 24,2 milhões, crescimento de 16,2% em relação ao mesmo período do ano anterior, explicado por: (i) redução de Disponibilidades no período, impactadas pelo pagamento de juros sobre capital próprio (1T18) e pela distribuição de dividendos (2T18); e (ii) menor geração de caixa operacional em função do encerramento do contrato com o Banco BMG, ao final de 2017.

Em relação ao trimestre anterior, o Endividamento Líquido da Companhia apresentou retração de 18,3%, refletindo o desempenho positivo da geração de caixa operacional da Companhia no período analisado.

Como resultado, a relação Dívida Líquida sobre EBITDA dos últimos 12 meses atingiu 0,2x no 3T18, em linha com os trimestres anteriores. A CSU mantém uma gestão responsável de sua estrutura de capital, viabilizando o financiamento de seu CAPEX e mantendo seu endividamento em patamares adequados.

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

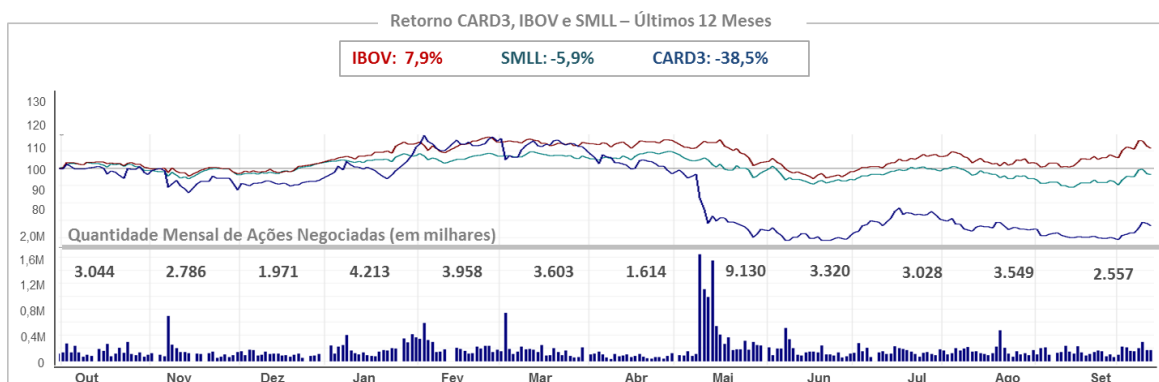
Desde 2006, ano de seu *IPO*, as ações da CSU CardSystem S.A. (CARD3) são negociadas no Novo Mercado da B3, o mais alto nível de Governança Corporativa do mercado acionário brasileiro. Além disso, a Companhia integra os índices IGCX (Índice de Governança Corporativa Diferenciada), IGC-NM (Índice de Governança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

ACIONISTAS	# AÇÕES	%
Controlador	24.368.549	58,3%
Free Float	16.724.754	40,0%
Tesouraria	706.697	1,7%
TOTAL CARD3	41.800.000	100,0%

Data: 28 de Setembro de 2018

O Capital Social da CSU é composto por 41.800.000 ações ordinárias (ON), das quais 40,0% estão em livre circulação no mercado (*free-float*). Até 30 de setembro, a Companhia não possuía nenhum acionista minoritário com participação acima de 5% de seu capital social.

Abaixo, o desempenho da ação nos últimos doze meses:



Fonte: Economática | Base 100 | Ajustado por Proventos | Data base: 28.09.2018

Atualmente, a Companhia conta com a cobertura das seguintes casas de *equity research*: Brasil Plural, Coinvalores, Eleven Financial, Empiricus e Suno Research. Adicionalmente, a XP Investimentos e a Nord Research vêm acompanhando os resultados da Companhia e emitindo suas opiniões de forma independente.

Adicionalmente, lançamos os novos sites Institucional e de Relações com Investidores da Companhia. Totalmente reformulado, o novo portal tem a função de ser um dos principais canais de comunicação da empresa com seus públicos-alvo. No ar desde o início de outubro, o novo site da CSU conta com uma interface mais atual, sendo sua utilização muito mais prática e intuitiva. Moderno, interativo e de fácil navegação, o novo portal foi totalmente redesenhado e reflete valores importantes para a Companhia como proximidade, inovação, dinamismo e comprometimento com nossos colaboradores, clientes, fornecedores, investidores e demais *stakeholders*.

ANEXOS

Demonstração do Resultado (R\$ Mil)								
Descrição da Conta	3T18	2T18	3T17	3T18 vs. 2T18	3T18 vs. 3T17	9M18	9M17	9M18 vs. 9M17
Receita Bruta	114.062	116.223	136.313	-1,9%	-16,3%	350.765	401.329	-12,6%
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	102.746	104.729	122.632	-1,9%	-16,2%	315.965	362.012	-12,7%
Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	(78.063)	(80.489)	(87.286)	-3,0%	-10,6%	(239.122)	(264.131)	-9,5%
Resultado Bruto	24.683	24.240	35.346	1,8%	-30,2%	76.843	97.881	-21,5%
Despesas/Receitas Operacionais	(12.879)	(10.329)	(17.216)	24,7%	-25,2%	(38.103)	(49.227)	-22,6%
Despesas com Vendas	(483)	(235)	(404)	105,5%	19,6%	(1.057)	(1.106)	-4,4%
Despesas Gerais e Administrativas	(13.314)	(13.030)	(16.950)	2,2%	-21,5%	(41.251)	(48.386)	-14,7%
Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	11.804	13.911	18.130	-15,1%	-34,9%	38.740	48.654	-20,4%
Resultado Financeiro	(875)	(1.227)	(1.722)	-28,7%	-49,2%	(2.900)	(5.942)	-51,2%
Receitas Financeiras	1.023	756	716	35,3%	42,9%	2.800	2.169	29,1%
Despesas Financeiras	(1.898)	(1.983)	(2.438)	-4,3%	-22,1%	(5.700)	(8.111)	-29,7%
Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	10.929	12.684	16.408	-13,8%	-33,4%	35.840	42.712	-16,1%
Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	(3.908)	(4.282)	(5.689)	-8,7%	-31,3%	(12.313)	(14.606)	-15,7%
Corrente	(2.797)	(4.410)	(3.727)	-36,6%	-25,0%	(11.510)	(10.900)	5,6%
Diferido	(1.111)	128	(1.962)	n.a	-43,4%	(803)	(3.706)	-78,3%
Resultado Líquido das Operações Continuadas	7.021	8.402	10.719	-16,4%	-34,5%	23.527	28.106	-16,3%
Lucro do Período	7.021	8.402	10.719	-16,4%	-34,5%	23.527	28.106	-16,3%

Balanco Patrimonial - (Reais Mil)					
ATIVO	30/09/2018	30/06/2018	30/09/2018 vs. 30/06/2018	30/09/2017	30/09/2018 vs. 30/09/2017
Ativo Total	390.440	390.437	0,0%	384.382	1,6%
Ativo Circulante	111.704	117.566	-5,0%	119.857	-6,8%
Caixa e Equivalente de Caixa	34.337	33.333	3,0%	43.266	-20,6%
Contas a Receber	57.310	61.823	-7,3%	56.630	1,2%
Estoques	1.683	1.756	-4,2%	1.724	-2,4%
Tributos a Recuperar	11.105	11.457	-3,1%	12.760	-13,0%
Outros Ativos Circulantes	7.269	9.197	-21,0%	5.477	32,7%
Ativo Não Circulante	278.736	272.871	2,1%	264.525	5,4%
Ativo Realizável a Longo Prazo	18.793	19.483	-3,5%	21.857	-14,0%
Tributos a Recuperar	4.199	3.676	14,2%	3.513	19,5%
Depósitos Judiciais	13.958	15.010	-7,0%	16.316	-14,5%
Outros	636	797	-20,2%	2.028	-68,6%
Imobilizado	40.743	38.198	6,7%	39.190	4,0%
Intangível	219.200	215.190	1,9%	203.478	7,7%

Balanco Patrimonial Passivo (Reais Mil)					
PASSIVO E P. L.	30/09/2018	30/06/2018	30/09/2018 vs. 30/06/2018	30/09/2017	30/09/2018 vs. 30/09/2017
Passivo Total	390.440	390.437	0,0%	384.382	1,6%
Passivo Circulante	87.729	100.162	-12,4%	103.934	-15,6%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	38.780	39.561	-2,0%	41.178	-5,8%
Fornecedores	26.539	28.901	-8,2%	23.649	12,2%
Fornecedores Nacionais	26.539	28.901	-8,2%	23.649	12,2%
Obrigações Fiscais	3.653	2.731	33,8%	2.967	23,1%
Obrigações Fiscais Federais	2.458	1.540	59,6%	1.637	50,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social a Pagar	1.328	321	313,7%	40	3220,0%
Outros Impostos federais	1.130	1.219	-7,3%	1.597	-29,2%
Obrigações Fiscais Estaduais	3	5	-40,0%	7	-57,1%
Obrigações Fiscais Municipais	1.192	1.186	0,5%	1.323	-9,9%
Empréstimos e Financiamentos	16.091	24.920	-35,4%	21.252	-24,3%
Empréstimos e Financiamentos	4.951	13.066	-62,1%	10.075	-50,9%
Financiamento por Arrendamento Financeiro	11.140	11.854	-6,0%	11.177	-0,3%
Outras Obrigações	2.666	4.049	-34,2%	14.888	-82,1%
Passivo Não Circulante	60.908	55.599	9,5%	59.910	1,7%
Empréstimos e Financiamentos	33.547	28.490	17,8%	30.022	11,7%
Financiamento por Arrendamento Financeiro	8.930	9.570	-6,7%	12.848	-30,5%
Outros	335	335	0,0%	335	0,0%
Tributos Diferidos	7.252	6.141	18,1%	6.590	10,0%
Passivos judiciais	10.844	11.063	-2,0%	10.115	7,2%
Patrimônio Líquido	241.803	234.676	3,0%	220.538	9,6%
Capital Social Realizado	129.232	129.232	0,0%	129.232	0,0%
Reservas de Capital	925	819	12,9%	671	37,9%
Reserva Legal	9.777	9.777	0,0%	7.517	30,1%
Reserva de Retenção de Lucros	81.387	81.387	0,0%	56.528	44,0%
Ações em Tesouraria	(3.045)	(3.045)	0,0%	(1.516)	100,9%
Lucro/Prejuízos Acumulados	23.527	16.506	42,5%	28.106	-16,3%

Demonstração de Fluxo de Caixa (Reais Mil)								
Descrição da Conta	3T18	2T18	3T17	3T18 vs. 2T18	3T18 vs. 3T17	9M18	9M17	9M18 vs. 9M17
Caixa Líquido Proveniente das Atividades Operacionais	20.006	5.276	25.890	279,2%	-22,7%	37.521	68.226	-45,0%
Lucro Líquido (Prejuízo) do período	7.021	8.402	10.719	-16,4%	-34,5%	23.527	28.106	-16,3%
Ajustes	11.872	10.302	13.004	15,2%	-8,7%	32.886	35.264	-6,7%
Depreciação e amortização	8.411	8.244	8.092	2,0%	3,9%	24.689	23.531	4,9%
Valor residual dos ativos baixados	102	77	23	32,5%	343,5%	227	202	12,4%
Juros e variações monetárias	1.623	1.539	1.447	5,5%	12,2%	4.501	4.793	-6,1%
Instrumento patrimonial p/ pagto em ações	106	106	115	0,0%	-7,8%	312	165	89,1%
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	-	-	232	n.a	n.a	88	637	-86,2%
Provisão para contingências	519	464	1.133	11,9%	-54,2%	2.266	2.230	1,6%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	1.111	(128)	1.962	n.a	-43,4%	803	3.706	-78,3%
Variações nos Ativos e Passivos	3.646	(7.190)	5.778	n.a	-36,9%	(7.772)	14.896	n.a
Contas a receber	4.512	(7.863)	3.054	n.a	47,7%	(3.116)	(4.171)	-25,3%
Estoques	73	(44)	(864)	n.a	n.a	81	(259)	n.a
Depósitos Judiciais	1.170	740	292	58,1%	300,7%	2.620	1.480	77,0%
Outros Ativos	2.257	(3.788)	1.256	n.a	79,7%	(3.525)	6.542	n.a
Fornecedores	(2.363)	1.352	(2.236)	n.a	5,7%	(913)	(4.368)	-79,1%
Salários e Encargos Sociais	(781)	789	1.393	n.a	n.a	2.589	8.290	-68,8%
Baixas por pagamento de contingências	(908)	(1.031)	(1.978)	-11,9%	-54,1%	(2.786)	(3.883)	-28,3%
Outros Passivos	(314)	2.655	4.861	n.a	n.a	(2.722)	11.265	n.a
Outros	(2.533)	(6.238)	(3.611)	-59,4%	-29,9%	(11.120)	(10.040)	10,8%
Juros Pagos	(2.212)	(1.761)	(1.721)	25,6%	28,5%	(5.767)	(5.751)	0,3%
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(321)	(4.477)	(1.890)	-92,8%	-83,0%	(5.353)	(4.289)	24,8%
Caixa Líquido Atividades de Investimento	(14.193)	(11.651)	(8.930)	21,8%	58,9%	(36.661)	(25.662)	42,9%
Aquisição de Ativos	(3.922)	(1.042)	(798)	276,4%	391,5%	(6.335)	(2.756)	129,9%
Aquisição de ativo intangível	(10.271)	(10.609)	(8.132)	-3,2%	26,3%	(30.326)	(22.906)	32,4%
Caixa Líquido Atividades de Financiamento	(4.809)	(9.638)	3.112	-50,1%	n.a	(30.251)	(18.023)	67,8%
Ingresso de empréstimos e financiamentos	12.977	116	10.000	11087,1%	29,8%	13.093	11.028	18,7%
Amortização de Emprést. e Financiamentos	(17.786)	(3.842)	(6.888)	362,9%	158,2%	(25.652)	(16.658)	54,0%
Aquisição de ações em tesouraria	-	(1.614)	-	n.a	n.a	(1.614)	-	n.a
Dividendos Pagos	-	(4.298)	-	n.a	n.a	(16.078)	(12.393)	29,7%
Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes	1.004	(16.013)	20.072	n.a	-95,0%	(29.391)	24.541	n.a
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes	33.333	49.346	23.194	-32,5%	43,7%	63.728	18.725	240,3%
Saldo Final de Caixa e Equivalentes	34.337	33.333	43.266	3,0%	-20,6%	34.337	43.266	-20,6%

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

SOBRE A CSU

A CSU é empresa líder no mercado brasileiro de prestação de serviços de alta tecnologia voltados ao consumo, relacionamento com clientes, processamento e transações eletrônicas. Oferece soluções completas de programas de cartões de crédito e meios de pagamento eletrônicos, *data center*, soluções customizadas de *loyalty*, *e-commerce*, vendas, cobrança, crédito e *contact center*. Atuando de forma pioneira, a Companhia possui mais de 25 anos de mercado e tem suas ações listadas no Novo Mercado da B3 (CARD3), o mais alto nível de Governança Corporativa.

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

» CSU.CONTACT

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

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

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

» CSU.CARDSYSTEM

CARDSYSTEM

A CSU é a maior companhia independente da América Latina especializada no processamento de meios eletrônicos de pagamento, sendo a primeira empresa a trabalhar com as três bandeiras internacionais simultaneamente. A CardSystem tem entre seus principais clientes bancos, financeiras, seguradoras e varejistas do Brasil, totalizando uma carteira de 19,2 milhões de cartões de crédito, *private labels* e cartões híbridos.

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

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

MARKETSYSTEM

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

▪ SOBRE O OPTe+

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

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