



Videoconferência de Resultados

Terceiro Trimestre, 2024

**INSTITUTIONAL
INVESTOR**
2024 LATIN AMERICA EXECUTIVE TEAM - SMALL CAP

CSU DIGITAL

CSUD
B3 LISTED NM



Bom dia a todos e sejam bem vindos à teleconferência da CSU Digital referente aos resultados do terceiro trimestre de 2024. Estão presentes hoje o CFO e IRO, **Pedro Alvarenga**, o CPO, **Bruno Costa** e o time de RI da Companhia. Esta teleconferência está sendo gravada e todos os participantes poderão escutar, visualizar o palestrante e acompanhar a apresentação.



A apresentação será em português com tradução simultânea para o inglês. Para aqueles que desejarem ouvi-la em Inglês, **basta clicarem no botão “Interpretation” localizado no canto inferior direito da tela** e selecionar a língua desejada.

*For those who wish to listen to the presentation in English, **just press the “Interpretation” button on the bottom right corner of the screen** and choose the English option.*



Esta apresentação pode incluir declarações que representem expectativas sobre eventos e resultados futuros da Companhia, de acordo com a regulamentação de valores mobiliários brasileira e internacional. Essas declarações são baseadas em suposições e análises feitas pela Companhia de acordo com a sua experiência, o ambiente econômico, nas condições de mercado e nos eventos futuros esperados, muitos dos quais estão fora do controle da mesma. Fatores importantes que podem levar a diferenças significativas entre os resultados reais e as declarações de expectativas sobre eventos ou resultados futuros incluem a estratégia de negócios da Companhia, as condições econômicas brasileira e internacional, tecnologia, estratégia financeira, desenvolvimentos dos clientes, condições do mercado financeiro, incerteza a respeito dos resultados de suas operações futuras, planos, objetivos, expectativas e intenções, entre outros. 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.

As informações e opiniões aqui contidas não devem ser entendidas como recomendação à potenciais investidores e nenhuma decisão de investimento deve se basear na veracidade, atualidade ou completude dessas informações ou opiniões. Nenhum dos seus representantes terão qualquer responsabilidade por perdas que possam decorrer da utilização ou do conteúdo desta apresentação.

Histórico da Companhia

Pioneirismo, Inovação e Liderança

1992 até
2005

CONSTRUÇÃO

- **Primeira *Infratech* do Brasil** iniciando suas operações como processadora independente de cartões
- Primeira empresa a trabalhar simultaneamente com as **principais bandeiras de cartões**
- Lançamento de novas verticais: ***Loyalty e Customer Experience***

2006 até
2019

CONSOLIDAÇÃO

- Primeira empresa de seu segmento a **abrir capital no Brasil**
- **Novos segmentos:** adquirência, consignado e *marketplace* próprio
- **Maior processadora de cartões de crédito** da América Latina
- **Primeira empresa** da América Latina a **processar** uma transação de cartão em uma **wallet**

2020 até
2023

TRANSFORMAÇÃO

- **Pagamentos digitais:** cartão digital, cartão virtual, *wallets*, *private label*, *wearables* e NFC
- **Novas soluções de Customer Experience:** App`s, *Chatbots*, RPA & IA, redes sociais
- **Automação e digitalização de processos:** ganhos reais de eficiência
- **Construção das bases de um novo ciclo de expansão:** novas soluções, nova marca, preparação da internacionalização, nova identidade visual e novo *ticker* na B3

2024...

EXPANSÃO

- **Novas soluções de Pagamentos Digitais:** Pix, Pix Parcelado, Cripto moedas
- ***Embedded Finance:*** Core bancário, Prevenção a Fraude, Crédito, *Loyalty & Marketplace* integrados e com alto uso de IA
- ***AI as a Service:*** Hiperautomação de processos para curadoria de dados, intercâmbio, prevenção a fraudes e *Onboarding*
- **AI para pagamentos** e aceleração da **agenda internacional**

● **Agente de Transformação**
Na indústria de cartões de crédito

● **Evolução de negócios** e novos fluxos de receita

● **Novo posicionamento** como um fornecedor completo para *fintechs*

● **Novas Avenidas** criadas para um novo ciclo de expansão

Estratégia de crescimento da CSU

Ciclo de crescimento sustentável, no qual o cliente aumenta seu engajamento e consumo ao longo do tempo

Expandir a base de usuários ativos



Expandir o número e tipos de transações por usuário



Eficiência nas operações



Aumento de Geração de Valor



- Atrair **novos clientes B2B** a partir de seu portfólio ampliado e modular
- Esses clientes trazem consigo uma **base de usuários** relevante e crescente
- Atuação **end-to-end**
- Reduzir fricção resultando em uma experiência **genuinamente digital**
- **Incentivar** essa base a utilizar os múltiplos serviços financeiros

- Ampliar o número de **pontos de contatos** com o usuário
- Controle, mineração e utilização constante de **dados**
- Aplicação de estratégias e tecnologias de **ativação**
- Aplicação de estratégias e tecnologias de **fidelização**
- Aplicação de mecanismos de **melhoria de eficiência** operacional

- Maior **conversão** em transações
- Maior **velocidade** de análise e resposta
- Maior **satisfação** do usuário com redução de *churn*
- **Principalidade**
- Menor **desperdício e/ou perda**

- Mais **possibilidades de receitas** para o nosso cliente e para a CSU
- Maior **previsibilidade** de receitas
- Menor flutuação de resultados por estar exposto a **diferentes ciclos econômicos**
- Maior **rentabilidade**
- Maior **geração de caixa**

Estratégia de crescimento da CSU

Resultados confirmam assertividade do modelo

Expandir a base de usuários ativos

Expandir o número e tipos de transações por usuário

Eficiência nas operações

Aumento de Geração de Valor



5 novos clientes B2B

de ~8 para ~13 transações por usuário vs. 9M20

21,7
milhões

Usuários ativos
9M24

61% taxa de ativação

880
milhões

Transações
9M24

CAGR 20-24
+24,0% a.a.

~2x

Lucro Bruto
9M24 vs. 9M20

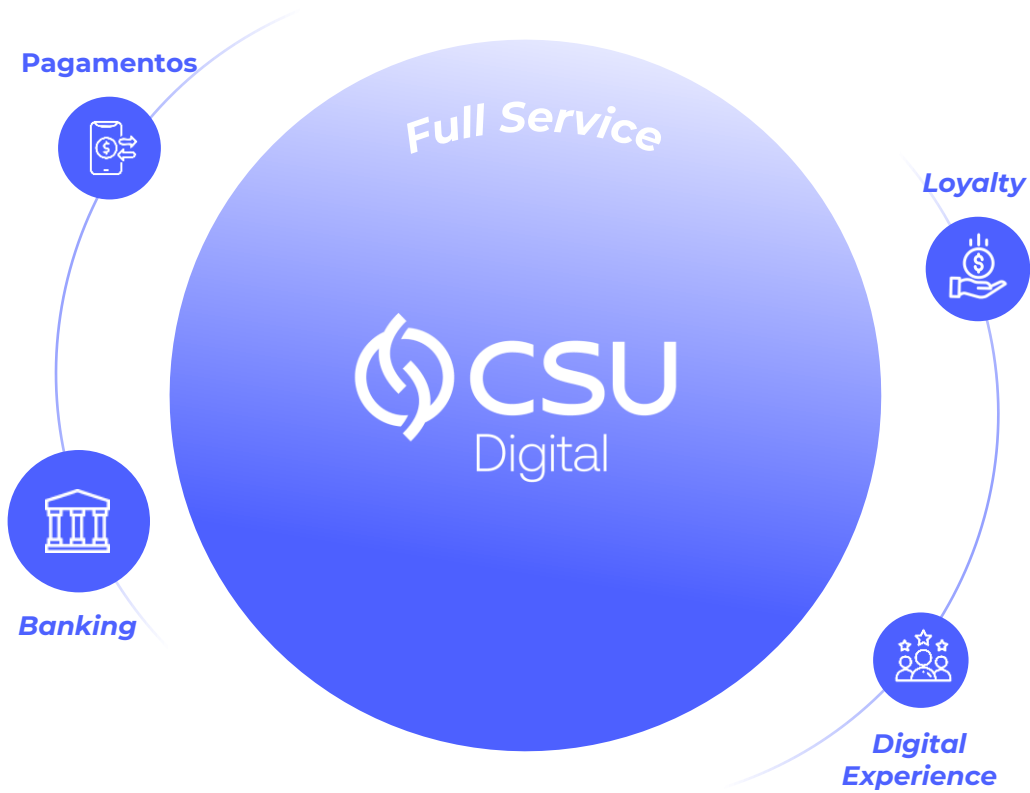
Margem Bruta
chega a 42%

2,3x

Lucro Líquido Brasil
9M24 vs. 9M20

Lucro Líquido Brasil
chega a R\$74,1 milhões

Somos a única empresa do mercado com soluções para todas as etapas de uma operação financeira



Infratech

- Emissão & Processamento
- Adquirência
- Onboarding & KYC
- Bin Sponsor
- Contas Digitais e Pix
- App *White Label*
- Carteiras Digitais
- Antifraude

Operations Management

- Contestação e *Chargeback*
- Fatura e Cobrança
- Prevenção à Fraude
- Relacionamento e *Backoffice*
- *Reports* Regulatórios
- Mandates de bandeira

CX & Engagement

- Motor de pontos & *marketplace*
- Programas de Incentivo
- Campanhas Promocionais
- Atendimento, URAs e telefonia
- Canais Digitais
- Ferramentas de relacionamento

Hyperautomation & AI

- *Process Automation*
- Plataforma não intrusiva
- Arquitetura aberta
- *Generative AI*
- *AI analytics*
- Hiperpersonalização com IA
- Geração de *insights* e novas oportunidades de negócio

Diferenciação local

Sustentados por nossa **robustez tecnológica e expertise** em gestão de missão crítica...

Portfólio mais amplo do mercado atuando em 3 grande frentes: **Pagamentos Digitais, Embedded Finance e Hiperautomação**

Diferenciação de produto e do modelo de atuação (**full service**)

Tecnologia de ponta, **adaptável** a múltiplas realidades de negócios

Eficiência e qualidade operacional destacada e reconhecida



Oportunidades globais

... **expandimos nossos mercados** endereçáveis e encontramos novas formas de monetizar os investimentos

Contexto de negócios e econômico **favoráveis**

Demanda no Brasil crescente por produtos financeiros internacionais

Demanda por **novas tecnologias** na região

Alto potencial de mercado e possibilidade de arbitragem de custos

Alavancado pelo uso de IA

A complex, glowing blue circuit board graphic with the letters 'AI' in the center, set against a dark blue background with a starry pattern.

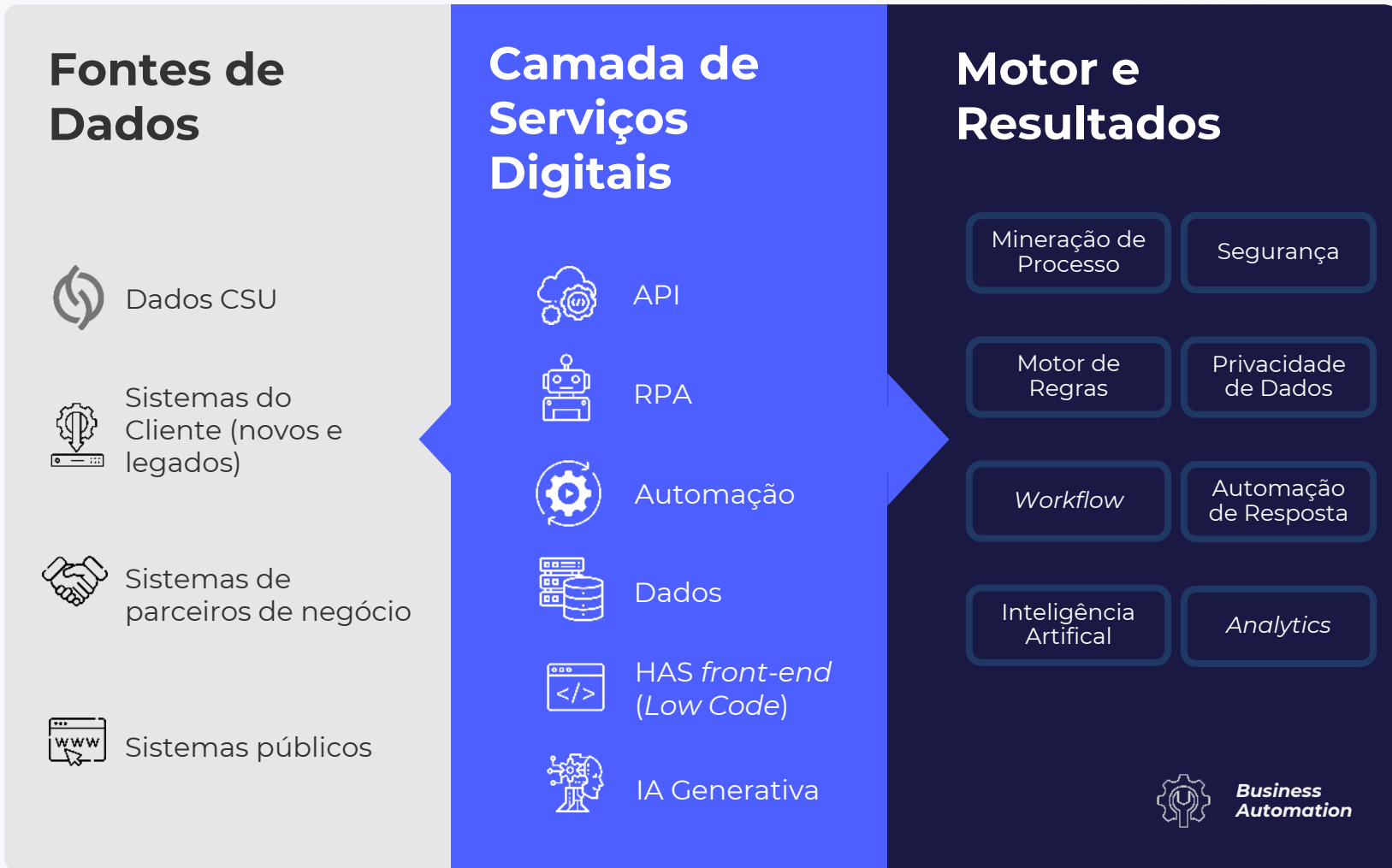
AI

Futuro

IA e Internacionalização

 CSU Digital

Aplicação e uso de Inteligência Artificial em Processos e Pagamentos

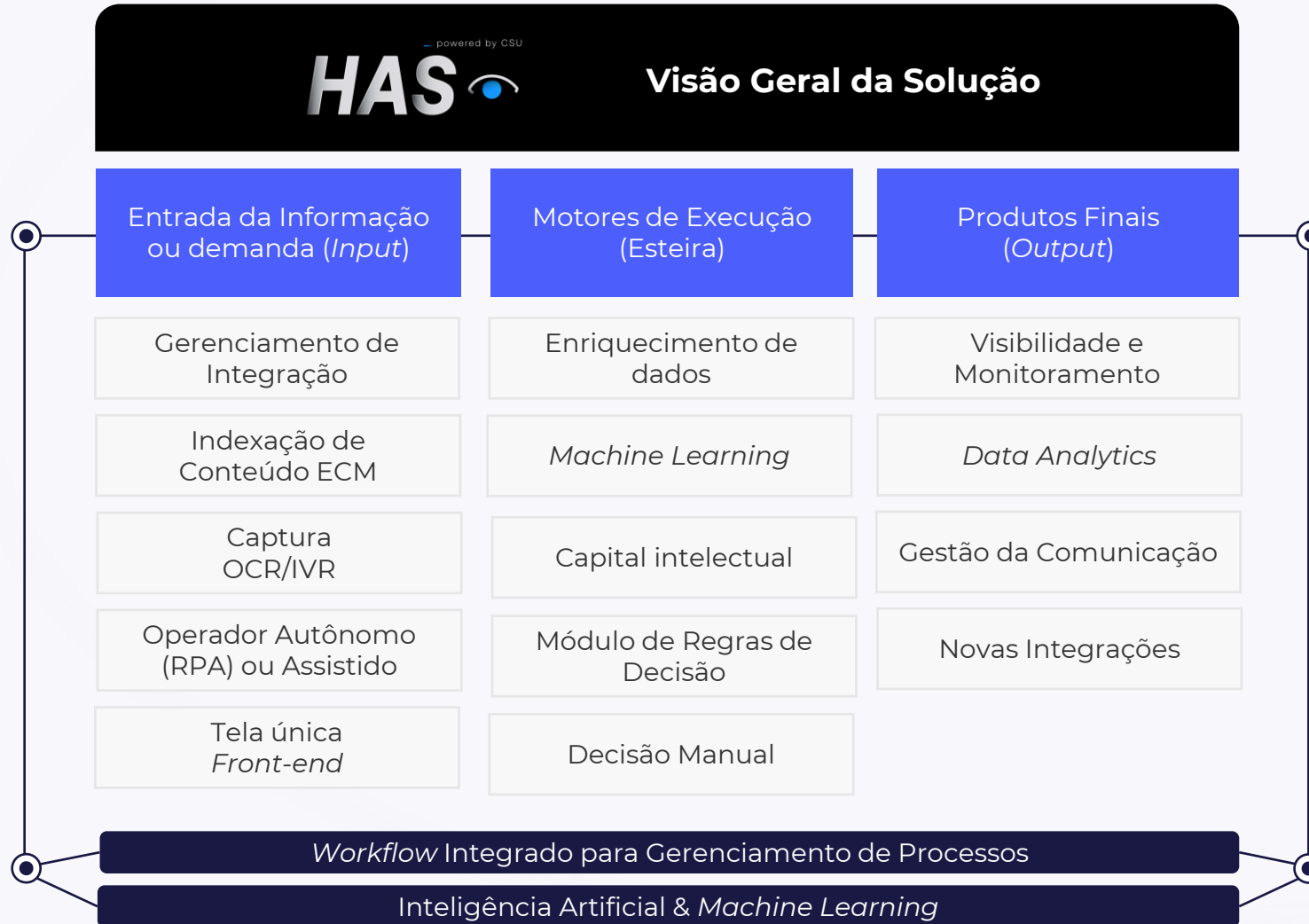


Solução Única

- Uma plataforma **não intrusiva**
- Utiliza todos os tipos de dados, inclusive **desestruturados**, se integra a múltiplas fontes, lê, interpreta.
- **Abrangente** em funcionalidades e com **arquitetura aberta** para receber novas competências constantemente.
- Gerando ganhos relevantes de **eficiência** nas operações.
- E alta capacidade de conversão de dados em novas interações com os clientes e **oportunidades de negócios**.

Deeply Tech nos processos de negócios

Novos recursos de hiperautomação para gerenciar fluxos de trabalho, proporcionando uma experiência fluida nos serviços



Valor Agregado B2C

Experiência sem fricção

NPS e satisfação

Principalidade

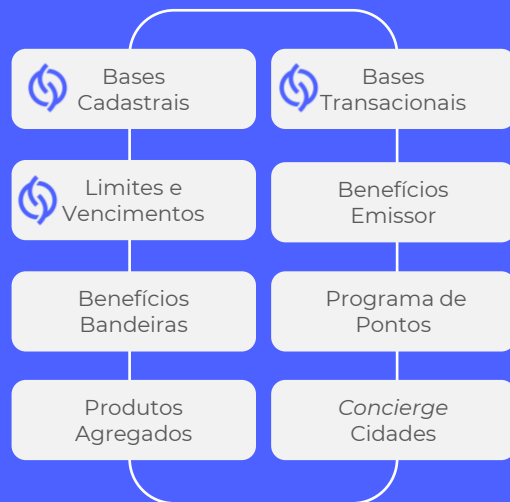
Engajamento e amante da marca

Opção de benefícios

Aplicação e uso de Inteligência Artificial em **Pagamentos**



Base de Conhecimento



Eventos em tempo real com IA



Recebe evento (interação)



- Aplicativo
- WhatsApp
- SMS

Comunicação Ativa
IA Generativa (Voz e texto)



IA na camada de **dados**

IA na camada de **interação**



Nova era Massivo uso de Hiperautomação & IA

Revolucionando a experiência de pagamento para criar uma experiência do usuário personalizada e segura.



Valor entregue aos usuários finais

- ✓ **Limites compartilhados e flexíveis** entre as bandeiras de cartão (Mastercard, Visa e Amex)
- ✓ **Sugestões de benefícios** com base em **comportamento** transacional
- ✓ **Campanhas de marketing em tempo real**
- ✓ **Consultoria financeira pessoal** (metas, limites de gastos etc.)
- ✓ **Satisfação e fidelidade**

Valor entregue às instituições

- ✓ **Crescimento da receita e dos resultados**
Aumento de aprovações (**10 p.p**)
Cross selling
Redução de custos
Crescimento dos lucros
- ✓ **Automação de processos**
Redução de **+40%** nos custos, **80%** no tempo de resolução e **95%** nos erros operacionais
- ✓ **Prevenção de riscos**
+10% de redução de fraudes
Melhores taxas de aprovação
- ✓ **Análise de crédito**
Comportamento, definição de perfil e melhor taxa de aprovação
- ✓ **Programas de fidelidade e Marketplace**
Melhor envolvimento do cliente e redução do *churn*

Oportunidade global

USA: Contexto econômico e de negócios adverso acelera demanda por novas alternativas em meios de pagamento



Inflação arrefece, mas segue pressionada

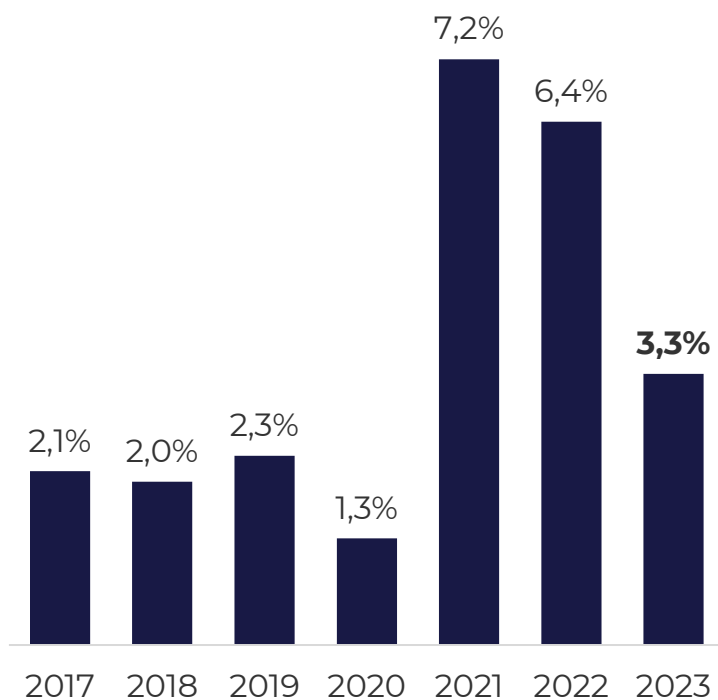


Taxa de juros americana nos maiores patamares históricos

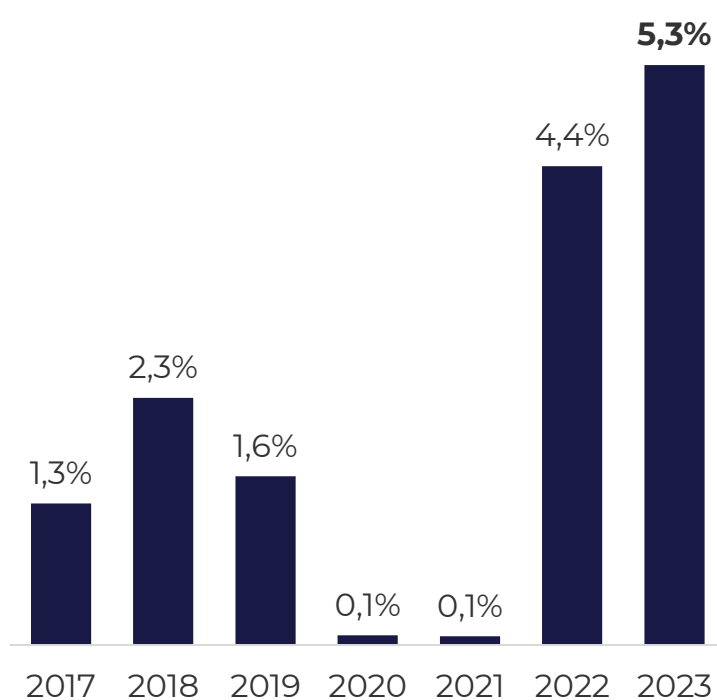


Volume de fraudes cresce exponencialmente

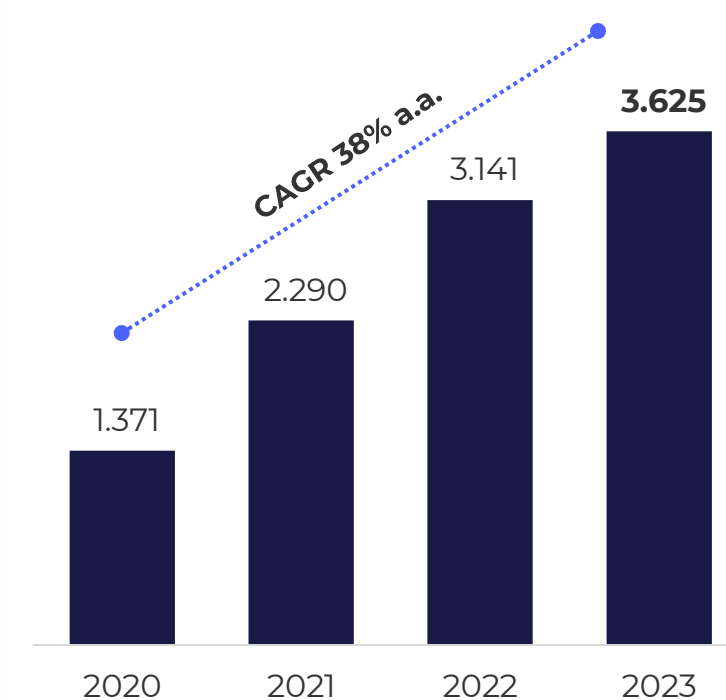
Inflação (CPI¹)



Juros (Fed Funds¹)



Perdas Totais (USD MM)²



Oportunidade global

USA: Pressionados pelo ambiente mais competitivo e avanços tecnológicos e regulatórios, emissores demandam soluções inovadoras e testadas

Modernização tecnológica

Uma arquitetura modular, escalável e *cloud-based* é essencial para emissores se adaptarem de forma mais eficiente e econômica às novas tendências.

Pagamentos Contínuos

Foco na experiência sem atritos usando soluções biométricas e sem contato incorporadas ao ponto de venda.

Pagamentos Instantâneos

Movimentação de toda a economia para uma dimensão em tempo real.

Carteiras Digitais

Os pagamentos móveis continuarão crescendo em um ritmo forte.

Tecnologia Global

Os pagamentos instantâneos *cross border* são o principal objetivo de muitos países, reinventando as fronteiras e reduzindo os custos das transações.

Moedas Digitais

Vários bancos centrais estão avaliando o uso de moedas digitais e realizando testes-piloto.

Fraude & Segurança

Com a crescente adoção de serviços bancários abertos (*Open Banking*) e pagamentos instantâneos alternativos pelos consumidores, as organizações especializadas em prevenção de fraudes “como serviço” estão crescendo.

Open Banking

Forte avanço além dos recursos básicos para casos de uso mais avançados, enquanto o *Open Banking* é transformado em *Embedded Finance*.

Uso de IA e GenAI

Trazer eficiência e diferenciação para a experiência do cliente pode ser um divisor de águas para o crescimento das empresas.

Processos altamente eficientes

As empresas devem ser digitais não apenas na experiência do cliente, mas também nos processos internos para se manterem competitivas.

Benefícios & Prêmios

Em um cenário competitivo, os benefícios e prêmios influenciam as decisões do cliente.

Brasil: referência global em tecnologia para serviços financeiros

Alta demanda, burocracias e mobilidade limitada tornam o Brasil um grande *early adopter* de novas tecnologias



País cuja a população mais gasta horas por dia, na média, na internet



País que mais utiliza o celular para acessar a internet



País que mais utiliza carteiras digitais² no mundo



País que mais utiliza pagamentos no telefone celular



País com a maior taxa de crescimento de compras *online* e já é o 9° do *ranking* total



País com maior representatividade de usuários de internet que acessam serviços financeiros *online*



Oportunidade global



CSU está bem posicionada em arquitetura tecnológica e portfólio de soluções para explorar as oportunidades do mercado

Posicionamento competitivo da CSU no mercado americano

	CSU Digital	Incumbente			Empresas de médio porte			Novos entrantes de menor porte		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
Expertise										
Arquitetura tecnológica										
Tecnologia baseada em nuvem										
Amplitude das soluções oferecidas										
Uso de IA para gerenciamento de operações		X	X	X	X	X	X	X	X	X

Processamento de emissores

BaaS

Adquirência

HAS

Loyalty

CX

O mercado dos EUA é maior e menos concentrado na ponta emissora



O volume total de pagamentos com cartões de crédito (TPV) é

15x maior

O mercado dos EUA é 15 vezes maior que o brasileiro e deve crescer de forma robusta nos próximos anos (+9% a.a. até 2029)

A soma das instituições financeiras e outras instituições de pagamento é

9x maior

Esse número, que de fato impulsiona o setor de pagamentos, é muito maior nos EUA do que no Brasil, o que possibilita a segmentação e a estratégia de direcionamento em **nichos de mercado promissores para a CSU.**

Diferenciação local



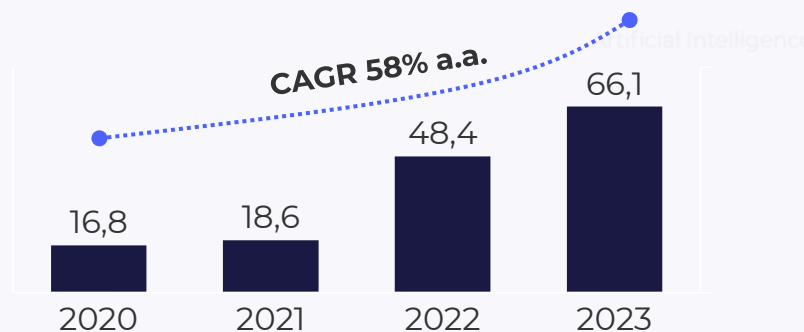
Cartão de Crédito Global by CSU Digital

Novo produto exclusivo no mercado

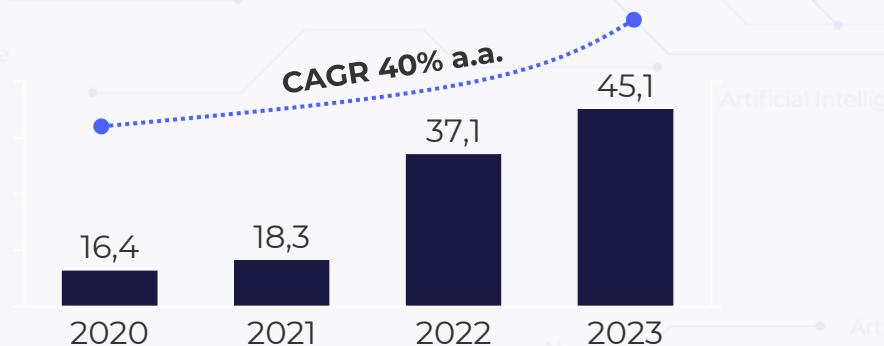


Potencial de Mercado

Gastos de brasileiros no exterior¹ | (R\$ bilhões)



Cartão de crédito no exterior¹ | (R\$ bilhões)



Produto

Mercado em crescimento, mas ainda com oferta limitada.



A CSU Digital vem para destravar novas possibilidades

Features das ofertas atuais de cartão global

- Conta Global (US\$)
- Multimoeda
- Investimentos Internacionais
- Saque ATM
- Cartão de débito
- Cartão de Crédito Global**

Expansão Geográfica

E
T
A
P
A
S

1°

Análise de mercado potencial, competitivo e prontidão CSU

2°

Definição de parceiros de negócio, parcerias estratégicas e fornecedores locais

3°

Due Diligence para validar os parceiros selecionados

4°

Implementação da operação

5°

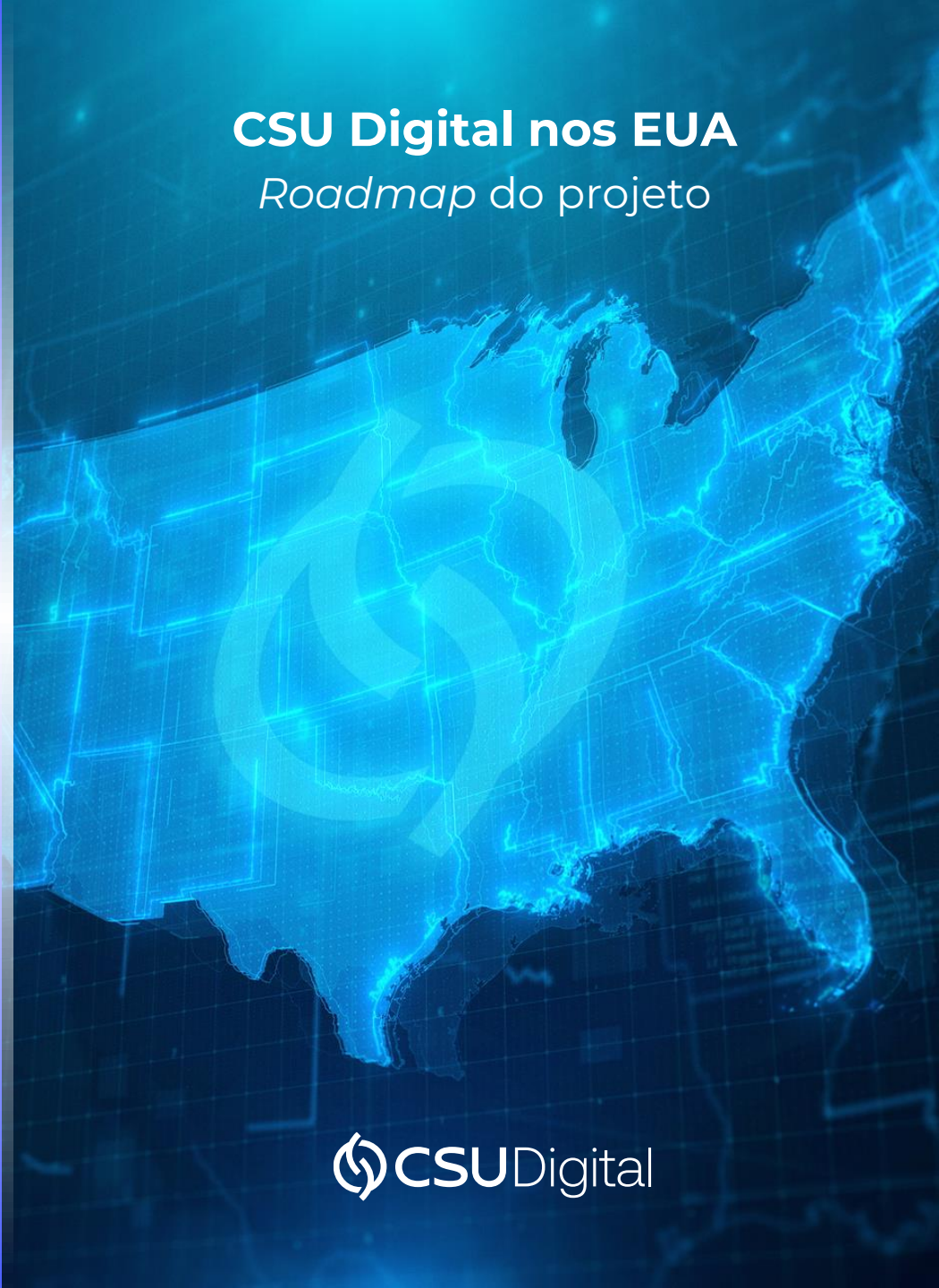
Homologação e Certificações

6°

Lançamento

CSU Digital nos EUA

Roadmap do projeto



 CSUDigital



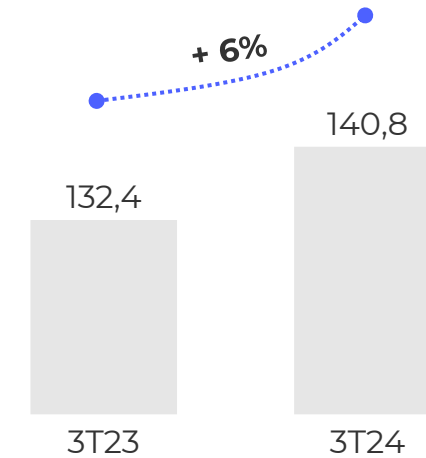
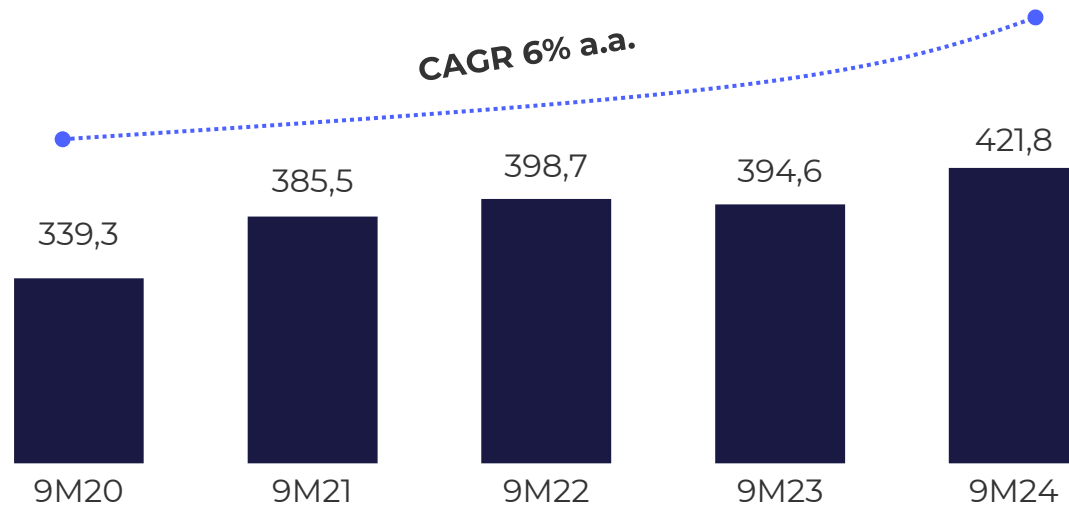
Nossos Resultados



Receita Líquida Consolidada

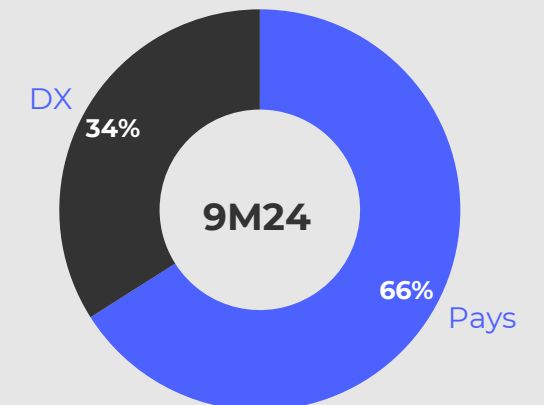
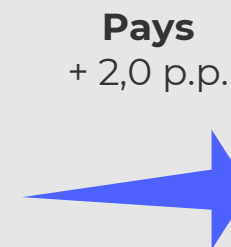
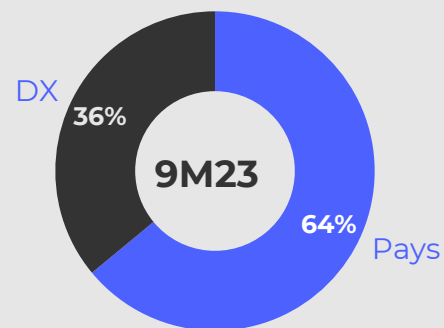
Portfólio ampliado cria novas oportunidades, aumenta rentabilidade e estabilidade financeira para diferentes ciclos

Patamar de Receita Líquida cresce de maneira consistente com destaque para as receitas digitais | (R\$ milhões)



Participação da CSU Pays ganha ainda mais relevância no negócio

Mix de receita líquida CSU Consolidada (%)

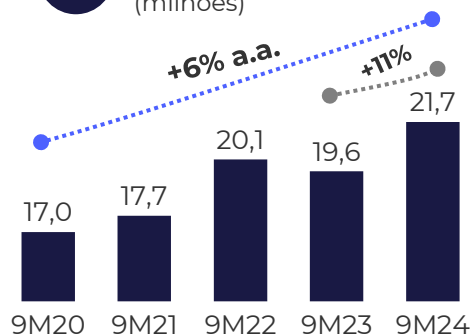


Inovação acelera o crescimento e gera ganhos de produtividade

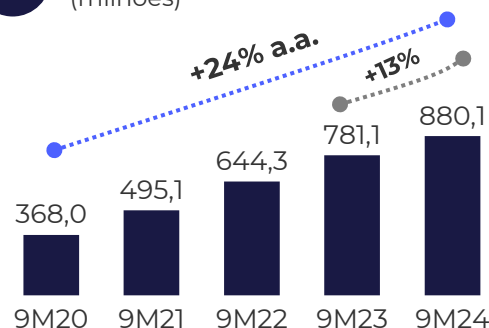
Destaques Operacionais



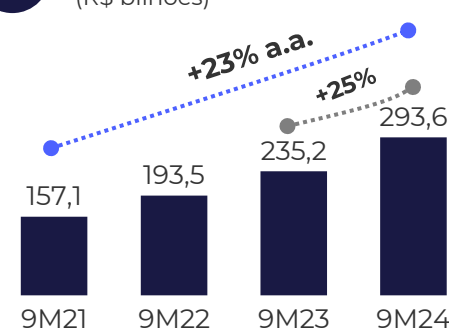
Unidades faturadas (milhões)



Transações processadas (milhões)

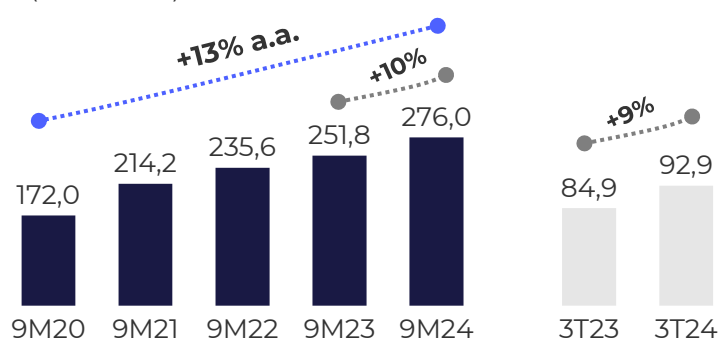


Volume Financeiro (TPV) (R\$ bilhões)

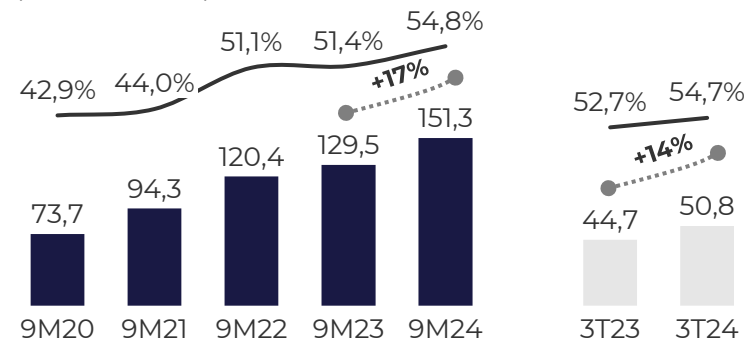


Destaques Financeiros

Receita líquida (R\$ milhões)



Lucro bruto e margem bruta (R\$ milhões e %)



- Crescimento recorrente (CAGR 13% a.a. desde 2020)
- Potencializado pelas novas iniciativas, evolução do mercado de pagamentos e atração de novos clientes.
- A sinergia entre os subsegmentos de Pays criam valor aos nossos clientes
- **Novas dimensões com o uso intensivo de IA para impulsionar transações.**

- **Esse novo ciclo de expansão se dará em uma base cada vez mais eficiente**
- Ganhos reais de rentabilidade (CAGR 20% a.a. desde 9M20)
- Digitalização de produtos e processos
- Alavancados pela escalabilidade do modelo de negócios com o aumento na aplicação de IA.



- ✓ Cartões Físicos, Virtuais e Digitais (*mobile e wearables*)
- ✓ *Bin Sponsor*
- ✓ Carteiras Virtuais Multi-contas
- ✓ Transferências e Pagamentos (TED, Pix, Pix Parcelado, Criptomoedas)
- ✓ *Marketplace* de Crédito
- ✓ Serviços Digitais
- ✓ Programas de Fidelidade & Incentivo
- ✓ *Marketplace* de compras

Transformação da unidade com foco em resultados enquanto pavimentamos as novas avenidas de crescimento



Destaques Operacionais



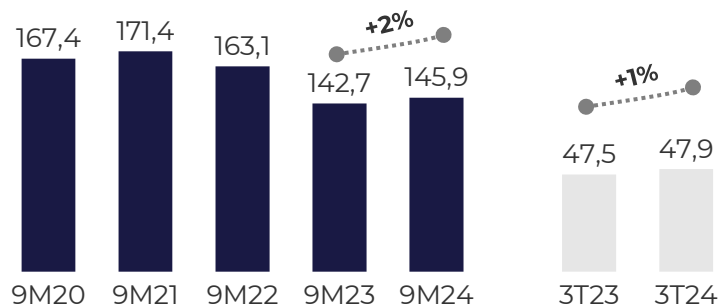
+9,8 milhões
de interações gerenciadas (9M24)



72%
de interações digitalizadas (9M24)

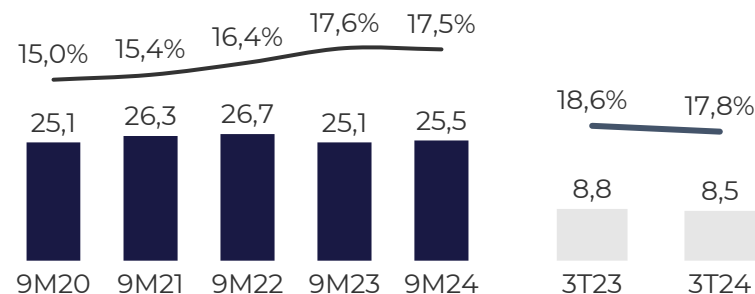
Destaques Financeiros

Receita Líquida
(R\$ milhões)



- **Profunda transformação em Customer Experience**
- Menor preço no digital vs. Analógico
- Maior rentabilidade em contrapartida
- **Novo ciclo de expansão via hiperautomação & IA**
- **3 primeiros clientes**, em implantação, gerarão resultados em breve

Lucro bruto e margem bruta
(R\$ milhões e %)

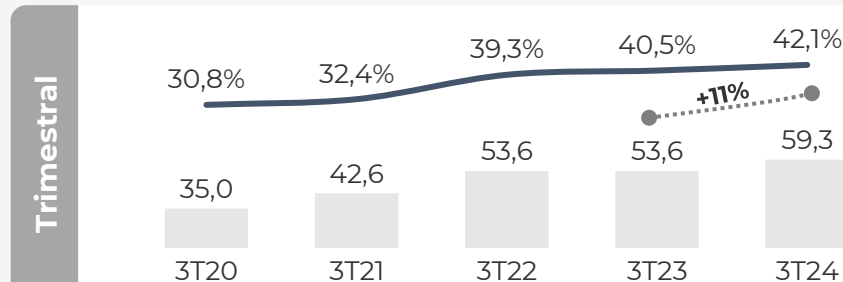
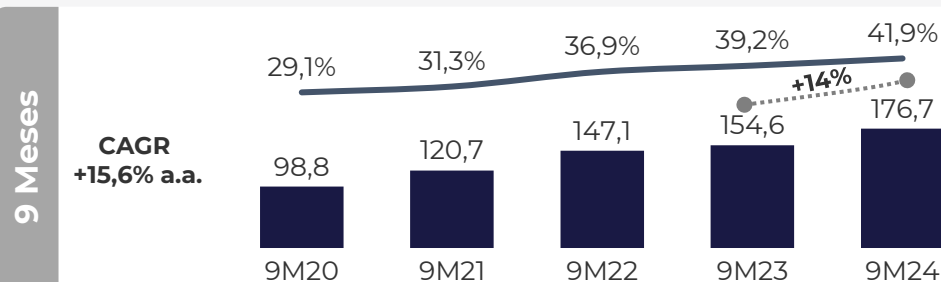


- Atuação voltada para processos de maior valor agregado de *Customer Experience*, preservando resultado e **ampliando margem** (evolução de **6,1 p.p.** vs. 1T19)
- Novas avenidas de crescimento foram construídas
- **Novos produtos** tendem a gerar uma grande **contribuição para o resultado** dessa vertical e oportunidades de **cross e up sell para a CSU Pays**.

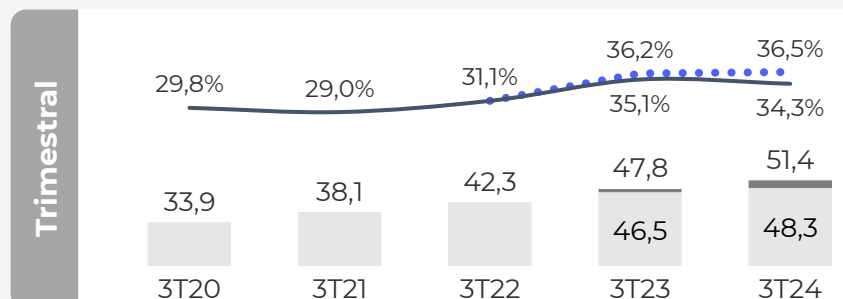
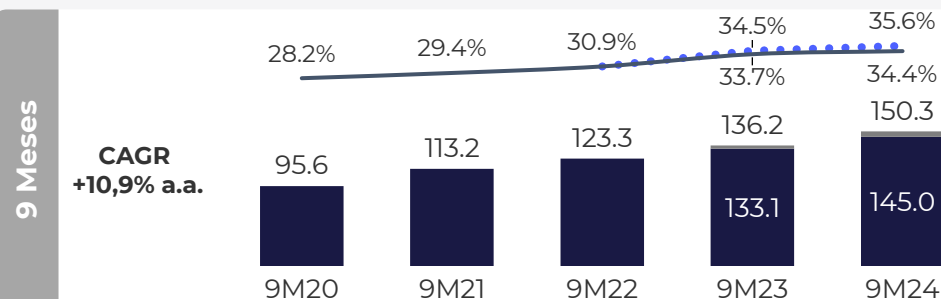
- ✓ Omnichannel
- ✓ Aplicativos de Autoatendimento
- ✓ RPA & IA
- ✓ Chatbots
- ✓ SAC pelas redes sociais
- ✓ Atendimento *mobile*
- ✓ Hiperautomação de processos de negócios

Melhoria de performance em ambas verticais leva a quebra contínua de recordes nos indicadores de lucratividade

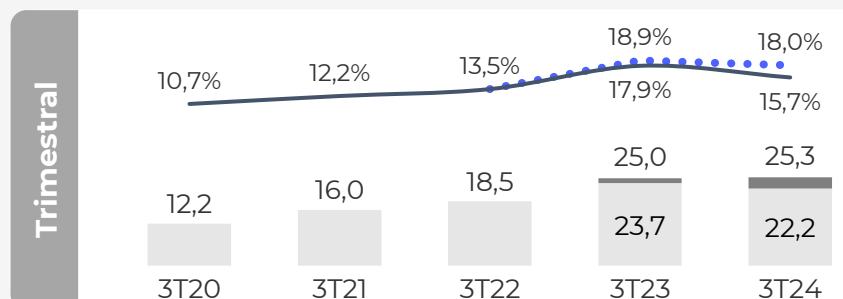
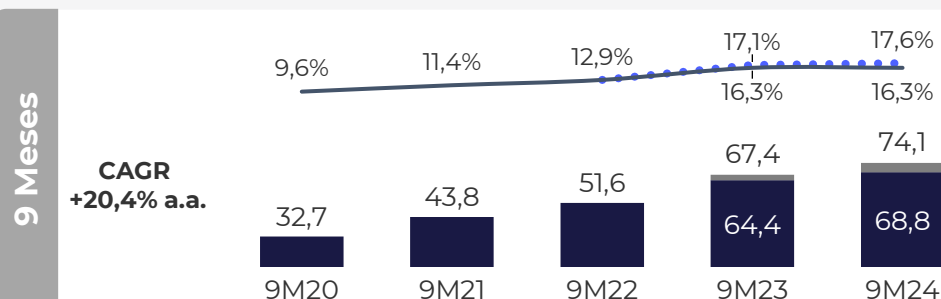
○ **lucro bruto** (R\$ milhões) e a **margem bruta** (%) praticamente dobraram



EBITDA (R\$ milhões) e **margem EBITDA** (%) em rápida expansão



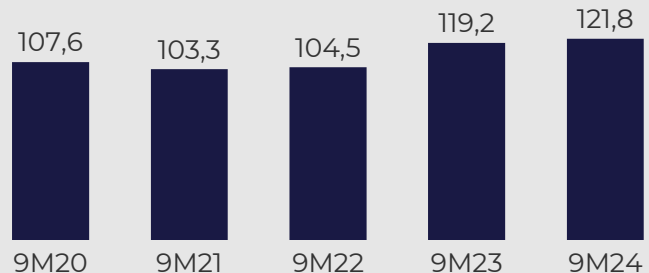
○ **lucro líquido** (R\$ milhões) mais que dobra e a **margem líquida** (%) praticamente dobra devido à alavancagem operacional



Solidez financeira traz segurança para o novo ciclo de expansão

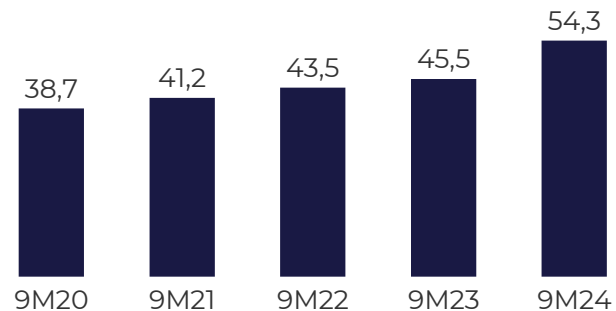
Geração Operacional (R\$ milhões)

Conversão de +84% (9M24) do EBITDA, levando a uma excelente geração operacional de caixa, o que permitiu....



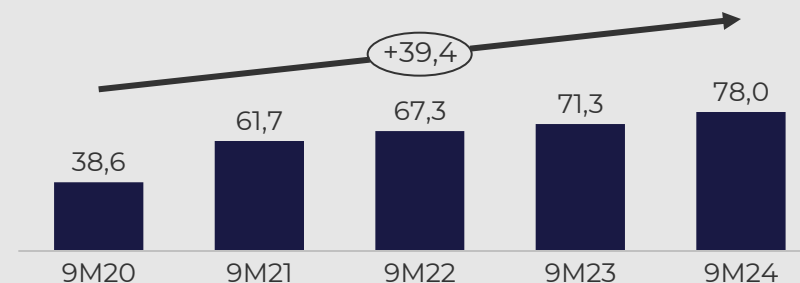
CAPEX (R\$ milhões)

....maiores investimentos em tecnologia....



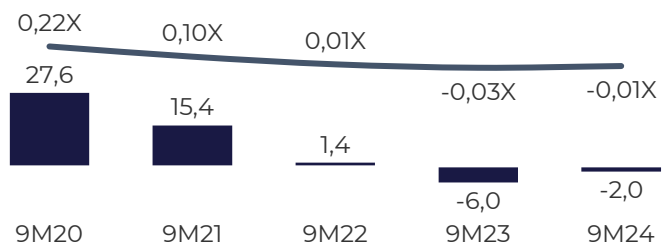
Caixa Líquido (R\$ milhões)

....Ainda assim, a CSU está acumulando caixa, o que nos coloca em uma ótima posição para capturar oportunidades de crescimento.



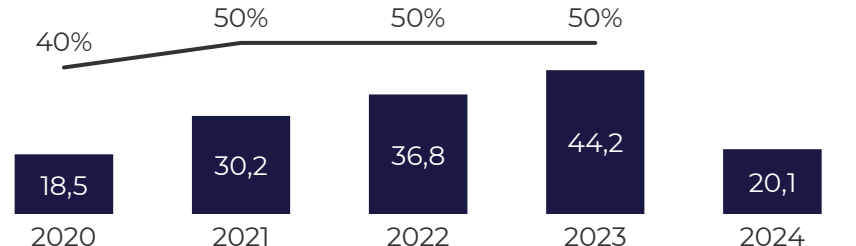
Dívida Líquida e DL/EBITDA* (R\$ milhões, X)

....o pagamento das dívidas onerosas....



Distribuição de Proventos (R\$ milhões, %)

...e maior distribuição de lucros aos acionistas...



* LTM (últimos doze meses)



 CSU

Performance

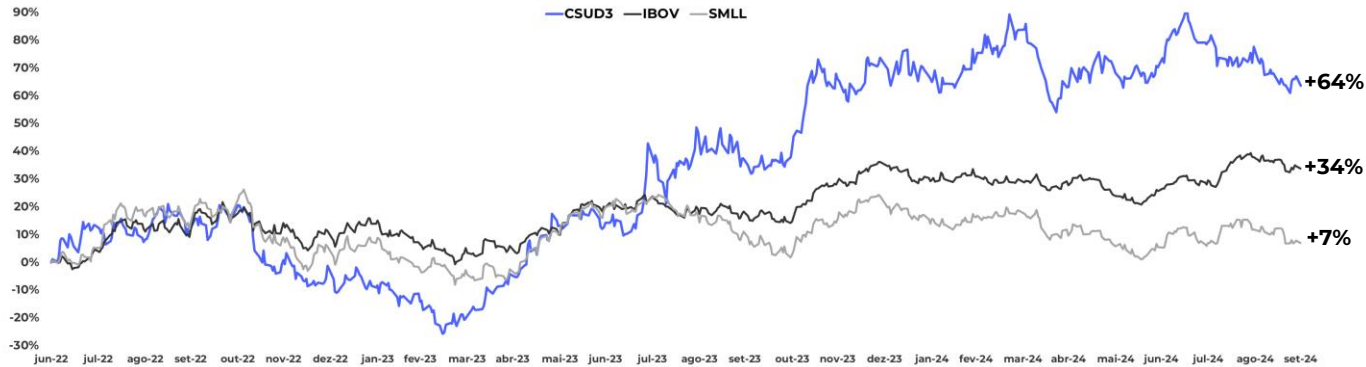
CSUD3

 CSUDigital

Mercado de capitais

Retorno CSUD3, IBOV e SMLL

Total shareholder return de: **+93%**
(entre jun/22 e set/24)



Desde jun/22¹, até set/24, verificamos um **aumento de +71%** na posição acionária de **investidores institucionais**

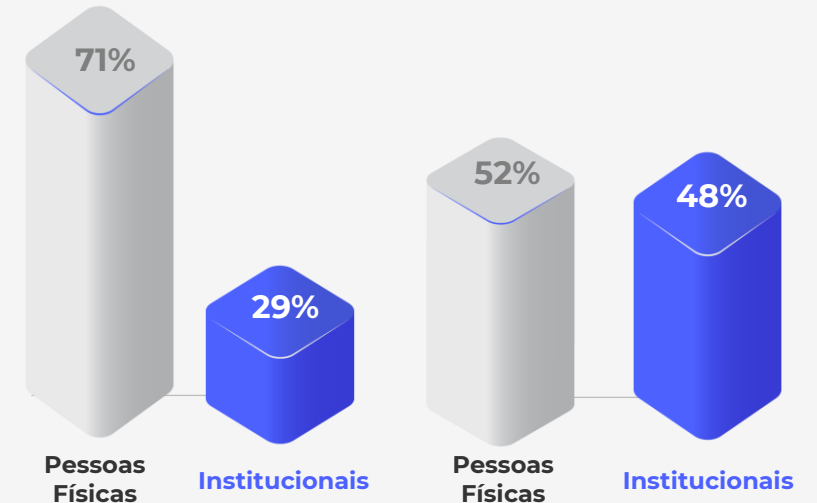


Partindo da cotação de 30/06/2022 da CSUD3 até o fechamento de 30/09/2024, apresentou valorização de **+64%**, e um **total shareholder return de +93%**, neste intervalo.

Relevância dos investidores institucionais (fundos) no free-float (%)

2T22 x 3T24

Aumento de **+19,0 p.p.**



CSUD
B3 LISTED NM

INSTITUTIONAL INVESTOR
2024 LATIN AMERICA EXECUTIVE TEAM - SMALL CAP
CSU DIGITAL

Coberturas Sell-Side

Levante	Eleven
Toro	MSX Invest
Benndorf	Condor Insider
TC Matrix	Arkad Invest
Ticker Research	Nord

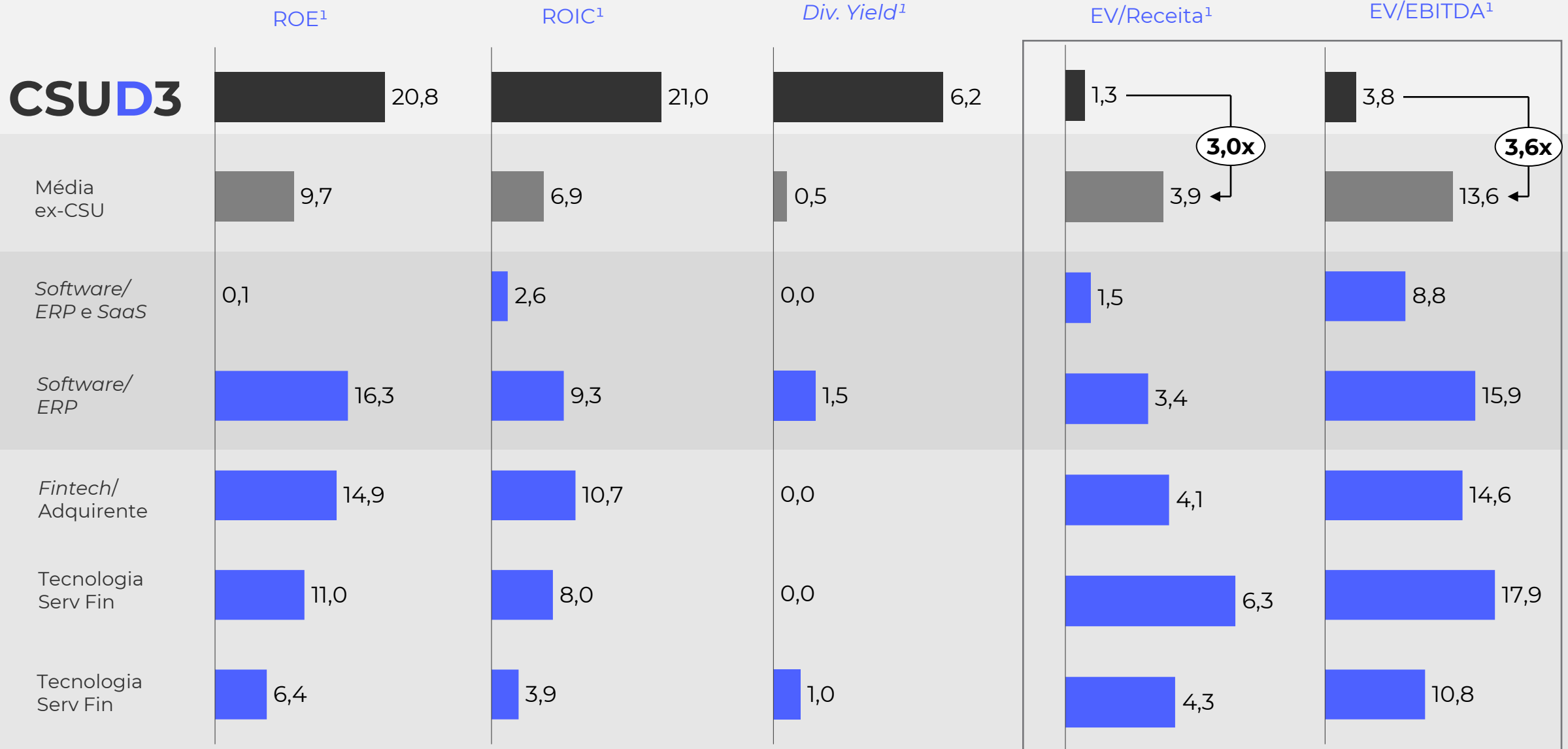
Principais Acionistas

	Qtd. de ações	%
Controlador	22.683.151	54,3%
Greenville Delaware LLC	22.591.192	54,1%
Marcos Ribeiro Leite	91.959	0,2%
Administradores	51.613	0,1%
Free Float	18.546.100	44,4%
Real Investor*	3.810.700	9,1%
Demais Acionistas	14.735.400	35,3%
Tesouraria	519.136	1,2%
TOTAL CSUD3	41.800.000	100,0%

* Conforme dados públicos disponibilizados pela Consulta Consolidada de Fundos – CVM, com data base de Mar/24, ¹ Reposicionamento de marca e ticker na B3

Valuation da Companhia vs demais players

Combinação de crescimento e rentabilidade geram retornos atrativos



¹Fonte: Economática, Data referência das métricas: 30/09/2024; ROE: return on equity, ou retorno sobre o patrimônio líquido; ROIC: return on invested capital, ou retorno sobre o capital investido; Dividend yield: montante de proventos sobre valor de mercado; EV: enterprise value, ou valor da firma. EV/Receita e EV/EBITDA são métricas comumente usadas no mercado como múltiplos de precificação de ativos.



Principais

Conclusões

 CSU Digital

Considerações finais

Fortes resultados correntes

Expansão do negócio atual no Brasil com **crescimento acelerado** dos indicadores de **rentabilidade nos últimos anos**, consequência da forte digitalização e da sinergia do portfólio

Novo ciclo de expansão

- **Lançamento contínuo de novas soluções** criam **relevantes oportunidades de crescimento** e já trazem novos clientes.
 - **Expansão cross border**, alavancado diferenciação competitiva da atuação no Brasil e explorando oportunidades globais.

Inteligência artificial

Aplicação e uso massivo de inteligência artificial em nossas verticais de negócios, gerando **economias de escala** para a CSU e seus clientes (HAS), além de alavancar o **potencial de receita** (IA) de transações.



Balanco patrimonial sólido

Estrutura de capital adequada e **forte geração de caixa**, o que permite **manter os investimentos** (orgânico ou inorgânico)

Remuneração atrativa para os investidores

Pagamento de **R\$ 240 milhões** de dividendos e JCP desde a fundação da empresa. Um **payout de 50%** nos últimos três anos. No ano de 2024 já foram pagos R\$ 20,1 milhões em JCP referentes ao resultados do 9M24.

Ações ainda com desconto em relação a seus pares

As ações da CSU eram negociadas em 30 de setembro de 2024 a 1,3x a receita e 3,8x EV/EBITDA, enquanto outros *players* de segmentos relacionados no Brasil e no exterior já estão performando em um múltiplo até 4,7x maior (EV/EBITDA)

Perguntas e Respostas



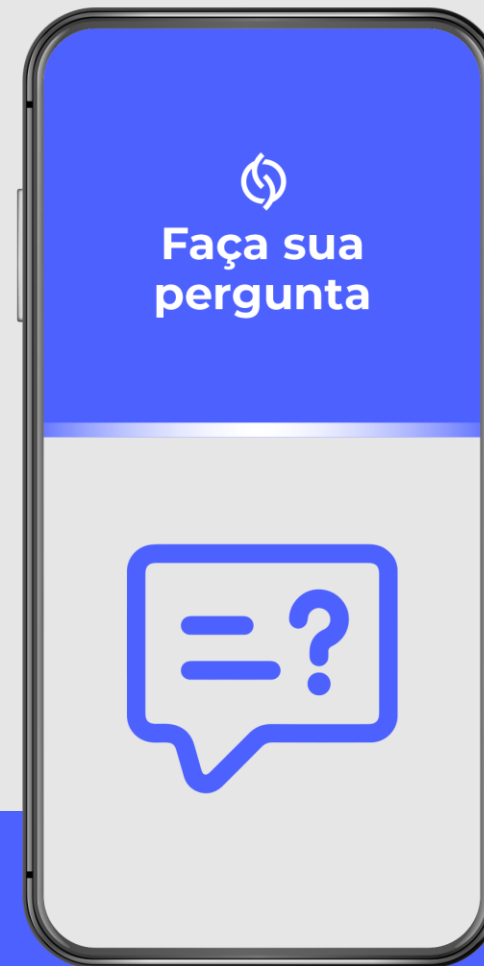
Para fazer perguntas, **clique no ícone de levantar a mão na parte inferior de sua tela**, e aguarde as próximas instruções



Ao ser anunciado, **uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela** e você poderá realizar sua pergunta

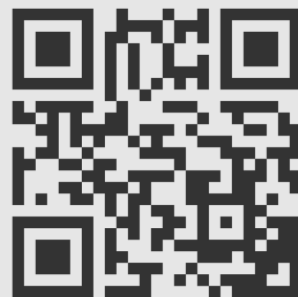


Para enviar perguntas por escrito via ícone de Q&A no botão inferior de suas telas, orientamos realizá-las indicando seu **NOME** e **EMPRESA**, seguido de seu questionamento





CSUD
B3 LISTED NM



Escaneie o QR Code e
acesse nosso site de RI

NOSSAS UNIDADES

Estados Unidos

Miami | Flórida
1111 Brickell Avenue,
suite 2804

Brasil


Alphaview | Barueri
Rua Piauí, 136

Faria Lima | São Paulo
Av. Brigadeiro Faria Lima, 1306

Belo Horizonte | Minas Gerais
Praça Hugo Werneck, 253

Recife | Pernambuco
Av. Conde de Boa Vista, 150

NOSSOS CANAIS

 ri.csu.com.br

 ri@csu.com.br

 [csudigital](https://www.instagram.com/csudigital)

 [csu-digital](https://www.linkedin.com/company/csu-digital)

 [@csudigital](https://www.youtube.com/@csudigital)

 [csu.br](https://www.facebook.com/csu.br)