

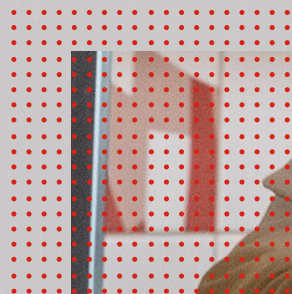
DIVULGAÇÃO RESULTADOS **1T22**

Getnet 

4 DE MAIO DE 2022

SUMÁRIO

CARTA DA ADMINISTRAÇÃO	04
FORÇA COMERCIAL	07
CANAL INDEPENDENTE	08
CANAL SANTANDER	09
E-COMMERCE	10
ESG	11
RESULTADO GERENCIAL	13
RESULTADO OPERACIONAL	14
RECEITA LÍQUIDA	15
CUSTOS	17
SG&A	18
RESULTADO FINANCEIRO	19
LUCRO LÍQUIDO	20
EBITDA	21
ESTRUTURA SOCIETÁRIA	22
RECONCILIAÇÃO SOCIETÁRIO E GERENCIAL	23
FLUXO DE CAIXA	26





São Paulo, 04 de maio de 2022.

A **Getnet Adquirência e Serviços para Meios de Pagamento S.A.** (B3: GETT3, GETT4 e GETT11; e NASDAQ: GET) anuncia seus resultados consolidados do primeiro trimestre de 2022 (1T22). Nossas informações operacionais e financeiras são apresentadas com base nos números consolidados de acordo com a Lei das S.A. da Legislação Societária Brasileira, práticas contábeis emitidas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e Normas Internacionais de Relatório Financeiro (IFRS).



CARTA DA ADMINISTRAÇÃO

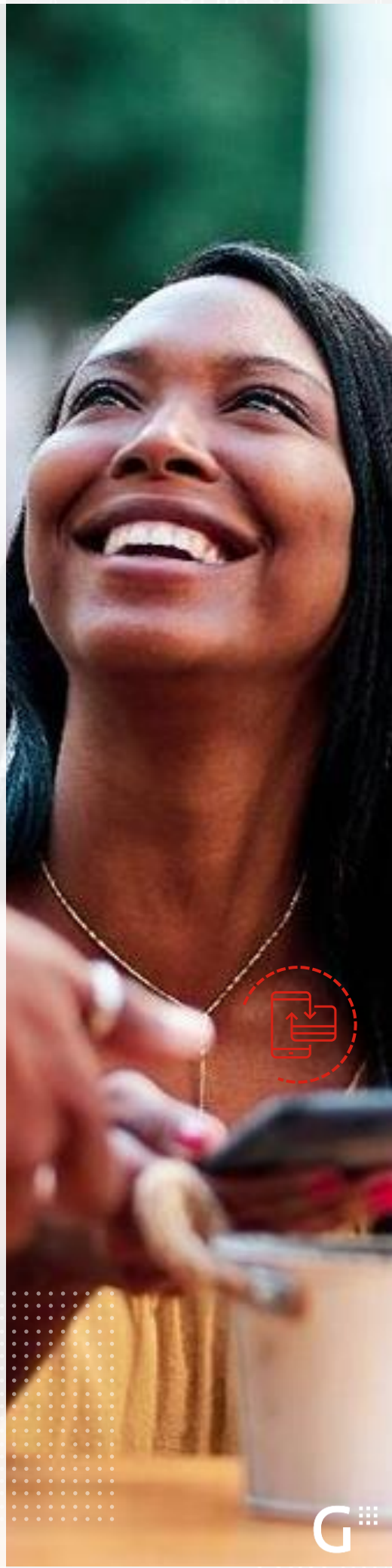
Aos nossos colaboradores, fornecedores, **clientes** e acionistas.

O primeiro trimestre de 2022 se apresentou com um cenário ainda desafiador. Desde o início do ano, com a movimentação das tropas russas na fronteira com a Ucrânia, que posteriormente originou um conflito bélico, os mercados mundiais vêm apresentando instabilidade. O conflito no continente europeu fez com que países ao redor do mundo impusessem sanções à Rússia, medidas que seguem repercutindo em toda a economia global. O país foi removido do SWIFT (Sociedade de Telecomunicações Financeiras Mundial), o que torna muito mais complexo para instituições financeiras transacionarem recursos naquela nação, dificultando as atividades comerciais russas.

Os impactos do conflito já começam a ser sentidos no Brasil. Em março houve um reajuste de aproximadamente 19% no preço dos combustíveis, a volatilidade do preço do trigo foi de 62% no primeiro trimestre, além da dependência do país com relação a importação de fertilizantes, vindos principalmente da Rússia e Bielorrússia. Tais fatores impactaram diretamente na inflação de 3,2% acumulada no primeiro trimestre de 2022, influenciando o comportamento do Banco Central na gestão da taxa básica de juros (Selic), que subiu 2,5 p.p. entre o encerramento de 2021 e março de 2022, terminando o trimestre em 11,75%.

Ressalte-se, o consenso de mercado aponta para a tendência de que a taxa Selic continue em trajetória ascendente até o final do ano.

Além disso, a taxa de desemprego do país fechou o primeiro trimestre em 11,1%, atingindo 12 milhões de brasileiros.



O Brasil vinha se recuperando, mesmo que lentamente, dos impactos da pandemia com a vacinação e a reabertura da economia. Por outro lado, o avanço persistente da inflação e as seguidas altas da taxa Selic, buscando conter esse impacto, tendem a frear a atividade econômica do país, impactando diretamente na criação de novos empregos e na renda das famílias.

Diante deste cenário desafiador, a Getnet tem trabalhado para entregar resultados de forma consistente, tendo conseguido reagir de forma efetiva aos aumentos sequenciais da taxa Selic com novas estratégias de precificação e crescendo as principais linhas de negócios para diversificar o nosso *pool* de receitas.

Em 01 de abril, iniciamos um novo capítulo na trajetória da Getnet, com o início do mandato do novo CEO da Getnet, **Cassio Schmitt**, após um profissional processo de integração com a empresa. Neste período, foram abordados desafios, planos e projetos da Getnet, com isso, continuaremos a trabalhar na continuidade da história de crescimento bem-sucedido desta empresa.

Para isto, estamos focados na consolidação do posicionamento da Companhia e na solidificação dos nossos canais de distribuição. A alta competitividade no setor de aquisição evidencia um novo momento para as empresas que atuam no setor, exigindo cada vez mais atenção e cuidado para estarem **conectados com seus clientes**. Deste modo, estamos realizando melhorias em toda a jornada de experiência dos nossos **clientes**, começando por mudanças no modelo cadastral, passando por evoluções na plataforma de vendas e até mesmo simplificação de telas e utilizações de novos modelos de devices.



Com o objetivo de tornar o dia a dia dos nossos **clientes** mais fácil, ágil e simplificado, além de incrementar a produtividade da Central de Atendimento, estamos também melhorando a experiência através do autoatendimento via App Getnet, evoluímos com o Autosserviço para gerar mais facilidade e comodidade para os **clientes**, e a cada trimestre estamos implementando diferentes soluções e serviços que buscam melhorar cada vez mais a experiência Getnet. Essas ações resultaram na redução do tempo médio de atendimento para diversos serviços, que passaram de 6 minutos via Central de Atendimento para 15 segundos via aplicativo.

Em paralelo, visando maior vinculação da nossa base de **clientes**, e consequentemente a sua rentabilização, continuaremos fomentando o crescimento do e-commerce, bem como novas oportunidades com a oferta de crédito, prevista para o segundo semestre deste ano, além da maior distribuição da Auttar, que oferece soluções multicanal que simplificam a integração de automação comercial e serviços de pagamento. Adicionalmente, é válido destacar que valorizamos muito o tema de inovação e sabemos o quanto isso é transformacional para o negócio e, por isso, sempre estamos atentos a buscar novidades para nossos **clientes**.



Por fim, nos canais de distribuição comercial, seguimos aprimorando ainda mais o que já temos como diferencial por meio do canal comercial do Santander Brasil, onde há uma grande oportunidade de penetração de alguns públicos específicos que ainda não foram plenamente explorados, por meio das agências bancárias, dos canais digitais, da Santander SX (Call Center) e do Prospera, com uma das mais potentes forças de vendas focadas em micro-finanças do Brasil, podemos começar a abordar novos **clientes** e na expansão do mercado endereçável com o Canal Independente, abraçando novas oportunidades de mercado através do digital, de parcerias B2B2B, parcerias com bancos, nosso call center proprietário e crescimento da força de vendas externa.

FORÇA COMERCIAL

CANAL INDEPENDENTE

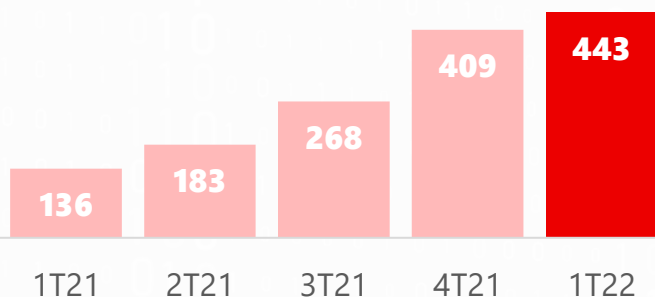


Visando nossa estratégia de crescimento, o Canal Independente vem ganhando escala por meio de parcerias com bancos, empresas e indústrias que possuem força de vendas para nichos considerados estratégicos.

Em relação às **parcerias com bancos**, seguimos apresentando crescimento na performance, tanto em termos de resultados quanto em base de **clientes** dentro das nossas primeiras parcerias com os bancos Pine e Original. As parcerias com Sofisa e BTG estão em fase implantação, temos previsão para que já no 2º trimestre estejam plenamente operacionais, até aqui obtivemos as melhores percepções em termos de crescimento.

Neste trimestre tivemos um aumento de 8% no tamanho da nossa **força de venda externa**, chegando a 443 comerciais focados na conquista tanto do público long-tail como de pequenas e médias empresas.

FORÇA DE VENDAS EXTERNA

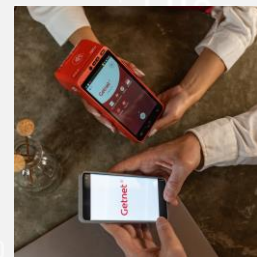


CANAL INDEPENDENTE

Além disso, temos um **Call Center** que propicia um atendimento especializado para prospectar e dar suporte aos **clientes** que complementa o autoatendimento através de vias **Digitais**, pelo site e APP da Getnet.

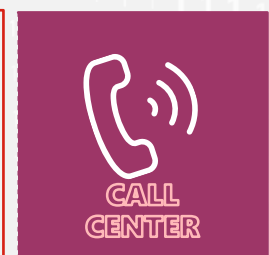
Por fim, estamos com parcerias com outras empresas através de indústrias (**B2B2B**), facilitadores de pagamento, software house, entre outros.

Refletindo o aumento da vinculação dos nossos **clientes** adquiridos via Canal Independente, a receita por cliente deste segmento cresceu 53% quando comparado ao 1T21, alinhado com o objetivo da companhia de construir uma base rentável de **clientes**. Quando comparado ao 4T21, houve uma redução de 13%, explicada por motivos sazonais, como a GetWeek (BlackFriday) e o Natal, que impactaram positivamente o último trimestre de 2021.



FORÇA
VENDA
EXT.

3,3x



¹ Clientes ativos nos últimos 90 dias.

CANAL SANTANDER

Entendemos que para este ano, estreitar ainda mais os elos comerciais com um dos nossos principais parceiros, o Santander Brasil, resultaria em um potencial aumento da capacidade de crescimento da base de **clientes** da Getnet através da penetração dos canais de distribuição do banco que vão além das agências.

Um dos canais que estamos buscando acelerar é o Prospera, plataforma do Santander Brasil que propicia o acesso ao microcrédito aos microempresários formais e informais por meio da geração de negócios e renda. A parceria da Getnet com o Prospera une duas forças fundamentais para o incentivo e o crescimento da atividade econômica varejista, o acesso ao crédito do Santander e às soluções Getnet, agregando valor na oferta de bancarização, principalmente nas regiões mais remotas do Norte e Nordeste do Brasil.

Além do crescimento da base, estamos reforçando o crescimento em rentabilidade, implementando ofertas combo para diferentes camadas da pirâmide, realizando ajustes na precificação, alinhado com o relacionamento sustentável com nossos **clientes**.



DIGITAL

Produtos e serviços disponíveis no Internet Banking e no APP Mobile Santander Brasil

**Fluxo ainda pouco explorado:
potencial de novos clientes**

PROSPERA

Ecosistema de negócios para micro e pequenos estabelecimentos

SANTANDER SX

Atendimento +
força de vendas

+6mil

Atendentes

Time terceirizado contratado pelo Santander para abrir contas e cadastrar novos **clientes**

FORÇA EXTERNA

Rede de agências com atendimento personalizado

AGÊNCIAS



E-COMMERCE

Em março deste ano, a **Getnet se destacou novamente ao receber, da Bandeira Elo**, o prêmio de Melhor Índice de Autorização em Credenciadoras – Crédito Cartão Não Presente na categoria Qualidade e Eficiência. Graças ao nosso ecossistema completo de soluções e serviços desenvolvidos para oferecer maior agilidade e segurança às vendas online, fomos contemplados por apresentar o melhor índice de aprovação no e-commerce. Some-se a isso os potentes níveis de combate à fraudes, as razões combinadas nos levam a um patamar extremamente diferenciado no E-commerce.

Esses reconhecimentos de parceiros evidenciam o foco da Companhia em servir seus **clientes** de forma eficiente e inovadora, fruto dos investimentos realizados para obter uma das melhores plataformas de e-commerce do mercado.

DESTAQUES E-COMMERCE DO 1T22

TPV

+24% YoY

-2% QoQ

em linha com as variações sazonais do TPV da Companhia

Base Ativa¹

+82% YoY

+18% QoQ

principalmente na base do long tail devido ao GetPay (link de pagamento)

Receitas SVA²

+141% YoY

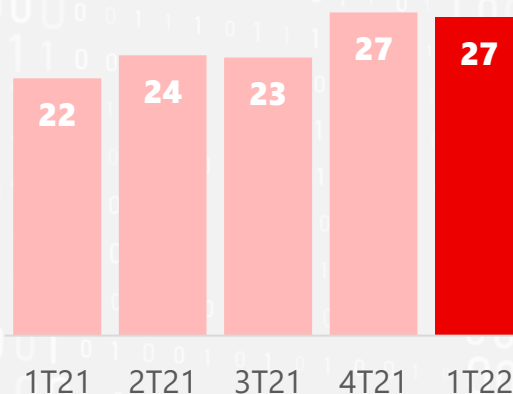
+15% QoQ

especialmente em nossa solução de split de pagamentos

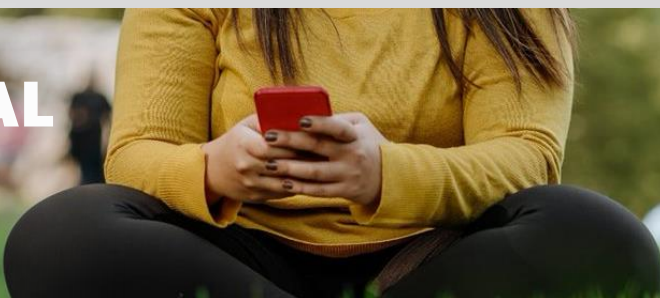
¹ Clientes ativos nos últimos 90 dias; ² Serviços de Valor Agregado.



FATURAMENTO (R\$ bilhões)



ENVIRONMENTAL SOCIAL GOVERNANCE



**OBJETIVOS
DE DESENVOLVIMENTO
SUSTENTÁVEL**

IGPTWB3

Na jornada para fortalecer a sustentabilidade como premissa estratégica e cultural da Companhia, a Getnet se torna signatária do **Pacto Global da ONU** integrando essa iniciativa com as demais frentes já em atuação dentro da empresa.

O movimento de integrar os **Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS)** na definição das materialidades e prioridades da Companhia está relacionado com ações já iniciadas no passado para uma transição operacional voltada para a redução de carbono, com desdobramentos de economia circular dentro da cadeia logística, trazendo um menor impacto ambiental, maior eficiência de gastos e otimização de recursos.

Em janeiro a Getnet passou a integrar o **Índice GPTW da B3**, que busca capturar a geração de resultados positivos das empresas que investem no ambiente de trabalho e que realizam um processo constante de transformação cultural, privilegiando as relações entre as pessoas e o desenvolvimento dos funcionários.

Desde os avanços da pandemia e agora com cenário do conflito atual entre Rússia e Ucrânia, o mercado se viu diante de uma crise global com a falta de insumos disponíveis, a Getnet em conexão com a Paytec, principal parceira logística, aperfeiçoou e ampliou as ações de laboratório e reciclagem de equipamentos, que gerou 30 novas posições técnicas para coordenar o processo em que as máquinas passam por uma rigorosa avaliação de qualidade sob o ponto de vista técnico e tecnológico e reintegram a cadeia disponível, não onerando a disponibilidade de estoque para os **clientes**.



Neste primeiro trimestre, a ação evitou o descarte de **6 toneladas** de equipamentos eletrônicos e baterias que seriam encaminhadas para o processo formalizado de descarte, resultando em **235 mil equipamentos de volta à cadeia disponível para uso**.

As ações de inclusão financeira em parceria com o **Prospera** seguem crescendo e evoluindo, principalmente nas regiões Norte e Nordeste do Brasil com a oferta de microcrédito e soluções de pagamentos, registrando um crescimento de 200% quando comparado com o 1T21 no credenciamento e com 13% de evolução também comparado ao mesmo trimestre do ano anterior no critério de **clientes** ativos.

A empresa continua empenhada em fortalecer uma cultura organizacional voltada para resultados perenes, estimular o ESG e a diversidade no ciclo de vida do colaborador e em continuar sendo uma das melhores empresas para trabalhar.

17%

COLABORADORES
PRETOS OU
PARDOS

31%

MULHERES
NA
LIDERANÇA¹

¹ Gerentes até Vice-Presidentes.

O primeiro relatório de sustentabilidade da Getnet foi publicado referente ao exercício de 2021 e seguindo como diretriz as recomendações GRI (Global Reporting Initiative) na aplicação "essencial".

[Clique aqui](#) para conferir.



OVERVIEW 1T22

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO GERENCIAL

(R\$ milhões)	1T22	1T21	Δ YoY	4T21	Δ QoQ
Receitas	616	507	22%	599	3%
Custos	(271)	(253)	7%	(275)	-1%
SG&A	(161)	(112)	43%	(153)	5%
Lucro Operacional	185	142	30%	172	7%
Resultado Financeiro	(21)	(4)	492%	(9)	126%
EBT	164	139	18%	163	1%
Impostos Correntes	(36)	(39)	-8%	54	-165%
Impostos Diferidos	(25)	(6)	292%	(10)	157%
Lucro Líquido	103	94	10%	207	-50%
<i>Margem líquida</i>	<i>17%</i>	<i>19%</i>	<i>-2 p.p.</i>	<i>35%</i>	<i>-18 p.p.</i>
Lucro Líquido ex-JCP	103	94	10%	106	-3%
<i>Margem líquida ex-JCP</i>	<i>17%</i>	<i>19%</i>	<i>-2 p.p.</i>	<i>18%</i>	<i>-1 p.p.</i>
EBITDA	287	229	25%	269	7%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>47%</i>	<i>45%</i>	<i>1 p.p.</i>	<i>45%</i>	<i>2 p.p.</i>
Depreciação e Amortização	102	87	17%	97	5%

DESTAQUES

TAKE RATE

1,01%

+40 bps YoY
+21 bps QoQ

RECORDE IPP

46%

+1p.p. YoY
+5 p.p. QoQ

MIX DE TPV CRÉDITO

66%

+3 p.p. YoY
+2 p.p. QoQ

SPREAD ANTECIPAÇÃO

0,57%

-8 bps YoY
+3 bps QoQ

REAJUSTES ENTRE 1T21 e 2T21

Em abril de 2021, após a cisão, firmamos Acordo de Remuneração com o Santander, [clique aqui](#) para acessar. Na época, foram considerados no resultado do 1T21, apenas os montantes relativos as receitas do trimestre, porém, deixamos de considerar as partes referentes a impostos sobre serviços (em receitas) e a remuneração paga pela Getnet referente aos serviços prestados pelo Santander (em custos).

Com isso, realizamos ajustes passados entre o 1T21 e 2T21, que podem ser melhor observados na página 25 deste documento.

ANÁLISE DE RESULTADOS



RESULTADOS OPERACIONAIS

	1T22	1T21	Δ YoY	4T21	Δ QoQ
Base ativa (mil) 90 dias	861,2	875,0	-2%	887,6	-3%
Base ativa (mil) 360 dias	1.276,7	1.191,5	7%	1.270,4	0%
TPV (R\$ bilhões)	109,6	86,8	26%	120,6	-9%
TPV crédito	72,1	54,8	32%	77,3	-7%
TPV e-commerce	26,8	21,6	24%	27,2	-2%
Antecipação (R\$ bilhões)	33,3	24,9	34%	32,1	4%
POS ativo (# milhões)	2,2	2,0	9%	2,2	0%
Número de funcionários	1.280	1.207	6%	1.363	-6%
KPIs					
IPP ¹	46%	45%	1 p.p.	42%	5 p.p.
Take rate bruto ²	1,01%	0,61%	40 bps	0,80%	21 bps
Take rate líquido ²	0,56%	0,58%	-2 bps	0,50%	6 bps
Spread ³	0,57%	0,65%	-8 bps	0,55%	3 bps

¹ IPP considera Volume Total de Antecipação por Total Volume Crédito;

² Take-Rate considera como receitas o MDR, Aluguel, Verticais, Antecipação (bruta/líquida), Remuneração Contratual, Custo Bandeira, ISS, PIS e COFINS;

³ Inclui antecipação de *profit share* (com o Santander Brasil) e via canais próprios.



Nossa base ativa encerrou março com **861 mil clientes** no critério de 90 dias ou com **1,28 milhão de clientes** no critério de 360 dias, uma variação de -2% e +7% comparado ao mesmo período do ano anterior, respectivamente. Isso pode ser explicado pela (i) maior cautela na aquisição de novos **clientes**, principalmente no long-tail, visando a construção de uma base de **clientes** com maior vinculação e consequentemente, mais rentável, e (ii) nova variante da COVID-19 em janeiro, que impactou diretamente a rede de agências Santander.

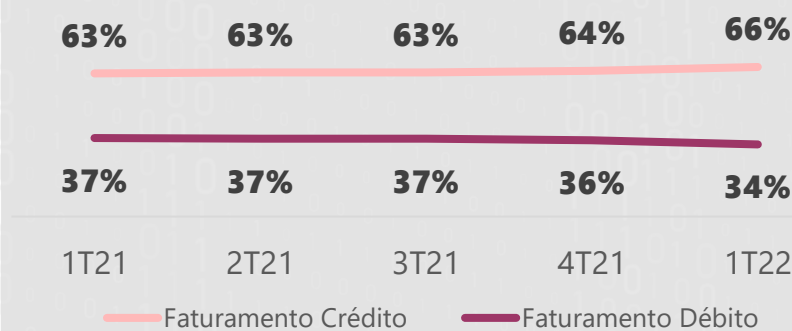
RESULTADO OPERACIONAL

No primeiro trimestre do ano, a Companhia apresentou um crescimento de 26% no TPV e de 40bps no take rate bruto, quando comparados ao 1T21, resultado da mudança no mix de faturamento, alavancada por um aumento de 2 p.p. no varejo frente ao atacado e do crescimento de 24% do TPV do e-commerce, representando uma das nossas principais avenidas de crescimento. Além disso, no trimestre atingimos dois recordes importantes (i) na representatividade de crédito, que atingiu 66%, muito alavancado pelo e-commerce, fator crucial para que a alcançássemos outro recorde, (ii) do IPP¹ de 46%, levando a um aumento de 34% no volume antecipado.

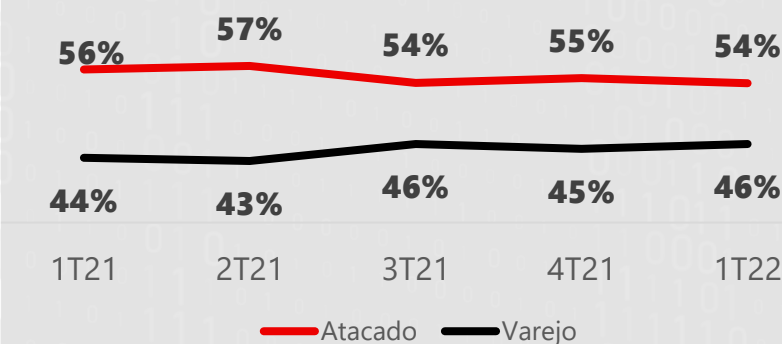
Em comparação com o 4T21, o TPV reduziu 9%, impactado pelo efeito sazonal de final de ano marcado pelo forte desempenho em importantes datas do Varejo brasileiro, como a GetWeek e o Natal. Apesar da redução do TPV e do aumento da taxa de juros do período, continuamos crescendo nos volumes de antecipação (+4%) e no seu spread (+3bps), resultado dos esforços da Companhia expandir a penetração de antecipação na base por vendas cross-sell, de ofertas vinculadas.

MIX DE FATURAMENTO

CRÉDITO VS. DÉBITO

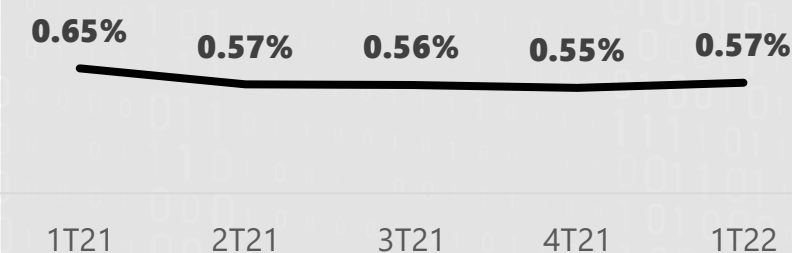


ATACADO VS. VAREJO

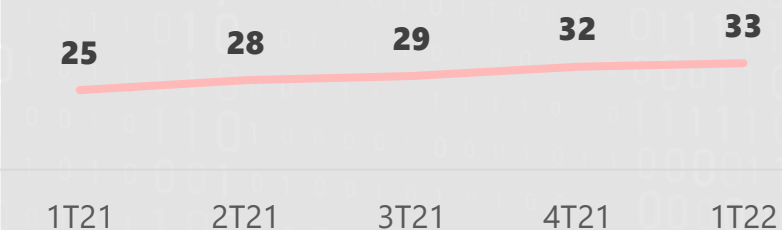


ANTECIPAÇÃO

SPREAD



TPV ANTECIPADO
(R\$ milhões)



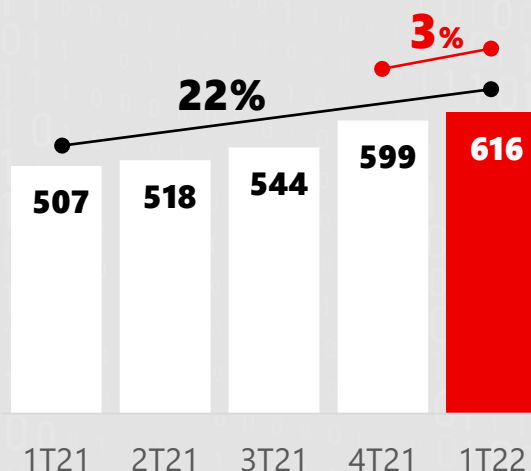
¹ IPP considera Volume Total de Antecipação por Total Volume Crédito.

RECEITA LÍQUIDA

(R\$ milhões)	1T22	1T21	Δ YoY	4T21	Δ QoQ
Receita de aquisição e remuneração contratual	281	197	43%	272	3%
Receita de antecipação ¹	191	162	18%	176	9%
Receita serviços de processamento	57	39	44%	62	-8%
Receita de aluguel POS	138	135	2%	141	-2%
Outras receitas	12	32	-63%	6	86%
Impostos sobre serviços	(63)	(59)	7%	(58)	9%
Receita com prestação de serviços	616	507	22%	599	3%

¹ Inclui antecipação de *profit share* (com o Santander Brasil) e via canais próprios.

A Receita Líquida gerencial do 1T22 atingiu R\$ 616 milhões, representando um aumento de 22% YoY, variação explicada principalmente por: (i) Crescimento no TPV (+26%); (ii) maior representatividade do crédito (+3p.p.); (iii) expansão do varejo no mix de faturamento, totalizando 46% (+2p.p.); (iv) aumento no volume antecipado (+34%), atingindo nosso recorde de antecipação e (v) crescimento nas vendas de serviços de valor agregado. Os efeitos acima foram parcialmente atenuados por: (i) aumento nas taxas de bandeiras; (ii) redução das receitas provenientes da venda de POS, em decorrência de uma decisão estratégica de incentivo ao aluguel; (iii) aumento na linha de impostos sobre serviços (+7%), reflexo do aumento das receitas; e (iv) redução no spread de antecipação, pelos fortes aumentos da taxa básica de juros nos últimos 12 meses.



Quando comparado ao 4T21, a Receita Líquida gerencial aumentou 3%, mesmo com a redução de 9% do TPV, fruto da sazonalidade do período, devido à (i) maior representatividade do crédito (+2p.p.); (ii) expansão da representatividade do varejo no mix de faturamento, totalizando 46% (+1p.p.); (iii) aumento no volume antecipado (+4%) e do seu spread (+3bps).

CUSTOS

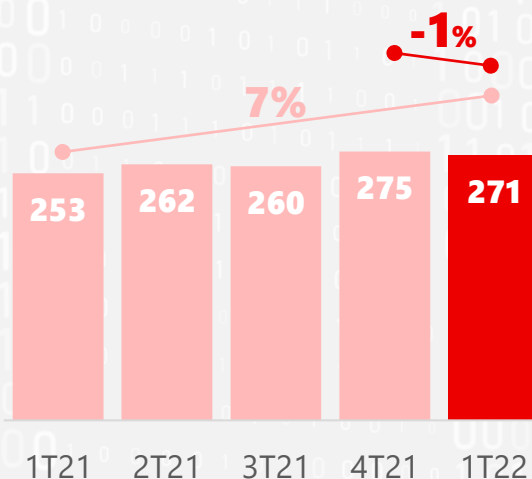
(R\$ milhões)	1T22	1T21	Δ YoY	4T21	Δ QoQ
Tarifas, comissões e venda de POS	(50)	(78)	-36%	(93)	-46%
Depreciação	(79)	(65)	21%	(74)	6%
Pessoal, tecnologia, sistema e outros	(142)	(109)	30%	(107)	32%
Custos com prestação de serviços	(271)	(253)	7%	(275)	-1%

Os Custos gerenciais totalizaram R\$ 271 milhões no 1T22, um aumento de 7% comparado ao 1T21, essa variação é decorrente principalmente por (i) aumento nos custos do acordo comercial com o Santander, pelos maiores volumes operacionais transacionados; (ii) crescimento na linha de depreciação, devido ao maior número de POS alugados, por uma mudança de estratégia da Companhia em favor da expansão das locações de POS em relação às vendas de equipamentos, e (iii) maiores gastos logísticos na linha de manutenção, influenciado pelos impactos globais de oferta de componentes eletrônicos. Esses efeitos foram atenuados pela redução de subsídios de POS.

Na comparação com o 4T21, os Custos gerenciais reduziram-se em 1%, principalmente explicados pela redução dos custos com aquisição de POS e por maior despesa com comissões no 4T21 devido ao forte desempenho operacional pela Black Friday e Natal, parcialmente compensado por maiores gastos com logística e manutenção de POS, influenciados pelos impactos globais de oferta de componentes eletrônicos.



R\$ milhões



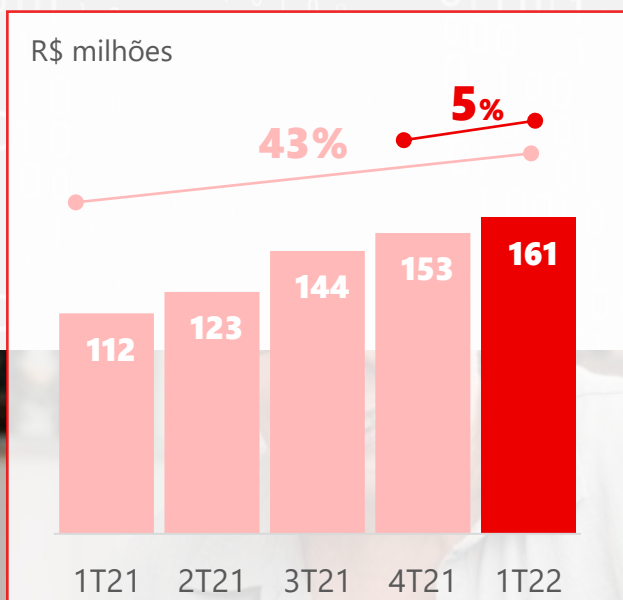
SG&A

(R\$ milhões)	1T22	1T21	Δ YoY	4T21	Δ QoQ
Despesas de pessoal	(62)	(40)	57%	(56)	11%
Depreciação e amortização	(23)	(19)	20%	(20)	17%
Serviços técnicos especializados	(34)	(17)	106%	(31)	10%
Publicidade	(5)	(7)	-23%	(6)	-8%
Outras	(36)	(30)	21%	(40)	-11%
Despesas gerais e administrativas	(161)	(112)	43%	(153)	5%

As Despesas Gerais e Administrativas fecharam o trimestre em R\$ 161 milhões no 1T22, aumento de 43% frente ao 1T21, explicado por: (i) crescimento de 6% no quadro de funcionários; (ii) reajuste nos planos de saúde dos colaboradores; (iii) aumento dos gastos com Força de Vendas Externa; (iv) investimentos em mesas ágeis e a projetos estruturantes de TI; e (v) pela maior depreciação do 1T22 devido à conclusão de projetos que foram finalizados em dez/21 e passaram a ser depreciados em jan/22.

Comparando com o 4T21, as Despesas Gerais e Administrativas cresceram 5%, principalmente por:

(i) dissídio e reajustes contratuais de benefícios dos colaboradores; (ii) aumento na depreciação pela conclusão de investimento em projetos estratégicos finalizados em dez/21 e que passaram a depreciar em jan/22; e (iii) aumento da Força de Vendas Externa do Canal Independente.



RESULTADO FINANCEIRO E IMPOSTOS

(R\$ milhões)	1T22	1T21	Δ YoY	4T21	Δ QoQ
Receitas financeiras	27	8	256%	44	-39%
Despesas financeiras	(35)	(9)	270%	(49)	-28%
Variação cambial, líquida	(13)	(2)	688%	(5)	178%
Resultado Financeiro	(21)	(4)	492%	9	126%
Imposto de renda corrente	(36)	(39)	-8%	54	-165%
Imposto de renda diferido	(25)	(6)	292%	(10)	157%
Impostos Totais	(61)	(45)	35%	45	-236%

RESULTADO FINANCEIRO

O Resultado Financeiro na visão societária inclui a antecipação via canais próprios em “outras receitas financeiras” e a captação de financiamento para subsidiá-la em “juros e encargos sobre empréstimos” à preços de mercado. Para fins gerenciais, a Companhia decidiu por realocar o valor líquido destes valores para a linha de “receita de antecipação”.

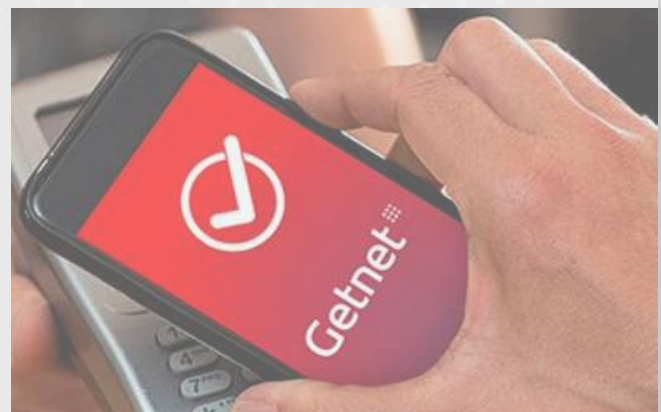
Com o crescimento do volume transacionado e antecipado, aliado a necessidade de CAPEX com investimento em tecnologia, projetos core e compra de POS, trouxe uma maior necessidade de aumento do caixa para manter o capital de giro. Com isso, ambas as linhas de receitas e despesas financeiras se tornaram mais relevantes neste período.

A variação cambial líquida foi impactada pela queda da taxa de câmbio e aumento das viagens de estrangeiros à medida que há uma melhora no cenário da pandemia.

IMPOSTOS

A alíquota efetiva da Companhia foi de 37% no 1T22, 5 p.p. acima dos 32% registrados no 1T21, principalmente explicada pela constituição do imposto diferido, resultante da incorporação, pela Getnet e de impostos fiscais do Santander Brasil (desde a cisão em abril de 2021).

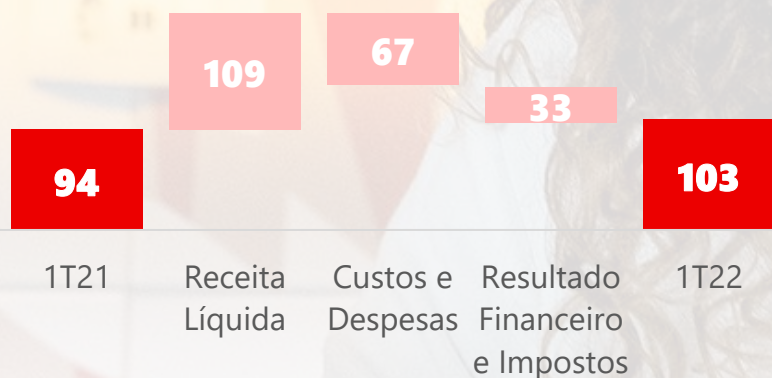
Quando comparamos as linhas de imposto entre o 1T22 e o 4T21, a principal diferença entre os períodos é explicada pela distribuição de JCP, da qual a Companhia obteve um benefício fiscal no montante de R\$ 101 milhões referente aos anos de 2016, 2019 e 2021.



LUCRO LÍQUIDO

O Lucro Líquido atingiu R\$103 milhões no 1T22, 10% acima do resultado alcançado no 1T21, explicado por (i) crescimento das receitas da Companhia, positivamente impactado pelo crescimento do TPV e volumes de antecipação e (ii) eficiente controle nos custos. Efeitos atenuados por aumento no SG&A da Companhia, principalmente devido a investimentos no Canal Independente e aumento do quadro de funcionários, ambos com foco central no crescimento acelerado da Companhia.

R\$ milhões

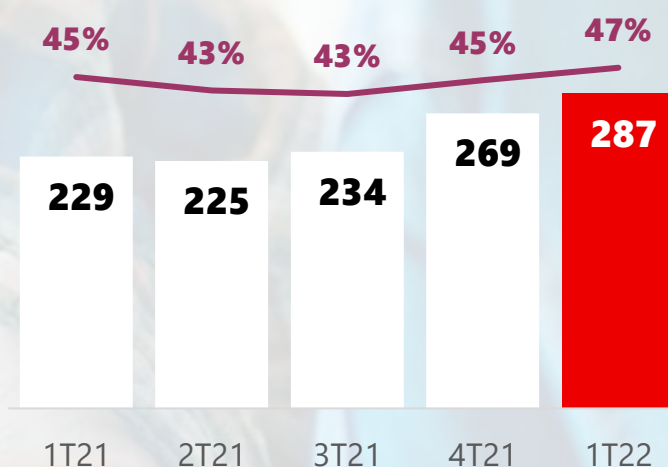


Quando comparado ao 4T21, excluindo-se o efeito do benefício fiscal gerado pelo JCP, o Lucro Líquido do período apresentou uma queda de 3%, fundamentalmente explicada pela sazonalidade existente no período de final de ano.

EBITDA

O EBITDA da Companhia totalizou R\$ 287 milhões, um aumento de 25% comparado ao 1T21, com uma margem de 47% representando um ganho de aproximadamente 2p.p. Esse desempenho é explicado principalmente pelo crescimento das receitas, impulsionado pelo crescimento do volume transacionado (TPV) no período, maior representatividade do crédito, aumento no volume antecipado e eficiente controle nos custos. Efeitos que foram parcialmente atenuados pelo aumento no SG&A da Companhia, principalmente devido a investimentos no Canal Independente e aumento do quadro de funcionários, ambos com foco central no crescimento acelerado da Companhia.

R\$ milhões



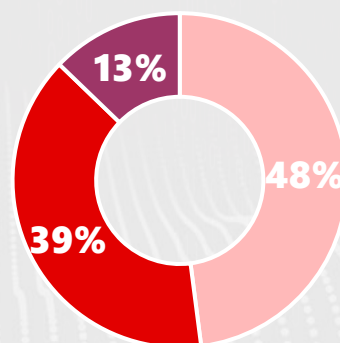
Com relação ao 4T21, o EBITDA da Companhia apresentou um crescimento de 7%, explicado pela maior depreciação no período, crescimento das receitas da companhia, recorde nos volumes antecipados e eficiente controle nos custos, que se mantiveram praticamente estáveis no período.

ESTRUTURA SOCIETÁRIA

(R\$ milhões)	GETT3	%	GETT4	%	TOTAL	%
PagoNxt (Controladora)	859,4	90,39%	818,4	89,34%	1.677,7	89,88%
Santander Espanha	0,7	0,07%	-	0,00%	0,7	0,04%
Free Float	90,7	9,54%	97,6	10,66%	188,3	10,09%
Total	950,7	100%	916,0	100%	1.866,7	100%

FREE FLOAT

A Getnet possui um free float de 10,09% e está listada no nível tradicional da B3 - Brasil, Bolsa, Balcão com negociação através de Units¹ (GETT11), ações preferenciais (GETT4) e ordinárias (GETT3). Nossas ações também são negociadas na Nasdaq sob o código GET².



- Investidor Local - B3
- Nasdaq
- Investidor Estrangeiro - B3

DISTRIBUIÇÃO DE PROVENTOS

Em 04 de maio de 2022, o Conselho de Administração aprovou a **distribuição de Juros sobre o Capital Próprio (JCP)**, no montante bruto de **R\$ 96,1 milhões**, nos termos do Estatuto Social da Companhia.

O JCP será pago a partir de 27 de junho de 2022 para investidores que negociam na B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão, e em 7 de julho de 2022 para investidores que negociam na Nasdaq. O montante é imputado integralmente aos dividendos obrigatórios a serem distribuídos pela Companhia referente ao exercício social de 2017, sem nenhuma remuneração a título de atualização monetária.

AÇÃO	JCP por AÇÃO
Ordinária (GETT3)	R\$ 0,05
Preferencial (GETT4)	R\$ 0,05
Unit ¹ (GETT11)	R\$ 0,10
ADR ² (GET)	R\$ 0,21



RECONCILIAÇÃO ENTRE RESULTADO SOCIETÁRIO E RESULTADO GERENCIAL

1T22

DRE (R\$ milhões)	Societário	Reclassificações			Gerencial
		Antecipação via canais próprios ¹	Custo de bandeira ²	Impostos Não Recorrentes ³	
Receita Total	816	34	(240)	6	616
Custo	(511)		240		(271)
SG&A	(161)				(161)
Lucro Operacional	145	34		6	185
Resultado Financeiro	14	(34)			(21)
<i>Receitas financeiras</i>	103	(76)			27
<i>Despesas financeiras</i>	(77)	42			(35)
<i>Varição cambial, líquida</i>	(13)				(13)
EBT	158			6	164
Imposto correntes	(34)			(2)	(36)
Imposto diferidos	(32)			7	(25)
Lucro Líquido	92			11	103
EBITDA	247	34		6	287
Depreciação e Amortização	102				102

¹ Antecipação via canais próprios (PAR), reconhecida inicialmente no resultado financeiro e realocada como receita de antecipação;

² Para fins de comparação, os dados do passado relativos aos custos de bandeira foram homogeneizados. 100% desses custos estão alocados como redutores em receita de aquisição, anteriormente eram reportados em custos;

³ R\$ 6 milhões em despesa de PIS/COFINS de aproveitamento de créditos de períodos anteriores; e R\$ 7 milhões em IR Diferido recorrente, referente a ajustes do IFRS 16 de anos anteriores (2017 – 2021).



4T21

DRE (R\$ milhões)	Societário	Reclassificações				Gerencial
		Listagem ¹	Antecipação via canais próprios ²	Custo de bandeira ³	Despesas de TI ⁴	
Receita Total	830		19	(250)		599
Custo	(524)			250		(275)
SG&A	(165)	0,2			12	(153)
Lucro Operacional	141	0,2	19	-	12	172
Resultado Financeiro	10		(19)			(9)
<i>Receitas financeiras</i>	81		(37)			44
<i>Despesas financeiras</i>	(67)		18			(49)
<i>Varição cambial, líquida</i>	(5)					(5)
EBT	151	0,2	-	-	12	163
Imposto correntes	59	(0,1)			(4)	54
Imposto diferidos	(10)					(10)
Lucro Líquido	199	0,1	-	-	(8)	207
EBITDA	238	0,2	19	-	12	269
Depreciação e Amortização	97					97

3T21

DRE (R\$ milhões)	Societário	Reclassificações				Gerencial
		Listagem ¹	Antecipação via canais próprios ²	Custo de bandeira ³	Despesas de TI ⁴	
Receita Total	764		7	(226)		544
Custo	(485)			226		(260)
SG&A	(149)	8			(3)	(144)
Lucro Operacional	129	8	7	-	(3)	141
Resultado Financeiro	5		(7)			(2)
<i>Receitas financeiras</i>	40		(20)			20
<i>Despesas financeiras</i>	(32)		13			(19)
<i>Varição cambial, líquida</i>	(3)					(3)
EBT	134	8	-	-	(3)	139
Imposto correntes	(28)	(3)			1	(30)
Imposto diferidos	(18)					(18)
Lucro Líquido	88	5	-	-	(2)	92
EBITDA	222	8	7	-	(3)	234
Depreciação e Amortização	93					93

¹ Contabilmente, a parcela referente primeiro semestre do acordo comercial ocorreu somente no 2T21 após a assinatura do acordo. Porém, gerencialmente o pagamento ocorreu de forma segregada, havendo uma reclassificação entre trimestres;

² Antecipação via canais próprios (PAR), reconhecida inicialmente no resultado financeiro e realocada como receita de antecipação;

³ Para fins de comparação, os dados do passado relativos aos custos de bandeira foram homogeneizados. 100% desses custos estão alocados como redutores em receita de aquisição, anteriormente eram reportados em custos;

⁴ Do ponto de vista societário, as despesas de TI de 2021 referentes aos serviços prestados pelo Santander Brasil foram incorridas integralmente durante o 4T21. Dessa forma, para fins gerenciais, tais despesas foram reclassificadas entre os trimestres. A partir de 2022, esses desembolsos ocorrerão de forma recorrente.

2T21

DRE (R\$ milhões)	Societário	Reclassificações			Gerencial
		Acordo com Santander Brasil ¹	Custo de bandeira ²	Despesas de TI ³	
Receita Total	660	(76)	(66)		518
Receita de aquisição	359	(84)	(66)		209
Impostos sobre serviços	(62)	8			(54)
Outras receitas	363				363
Custo	(342)	15	66		(262)
SG&A	(119)			(4)	(123)
Lucro Operacional	199	(61)	-	(4)	134
Resultado Financeiro	(3)				(3)
EBT	196	(61)	-	(4)	131
Imposto correntes	(48)	21		1	(26)
Imposto diferidos	(17)				(17)
Lucro Líquido	132	(40)	-	(3)	89
EBITDA	291	(61)	-	(4)	225
Depreciação e Amortização	91				91

1T21

DRE (R\$ milhões)	Societário	Reclassificações			Gerencial
		Acordo com Santander Brasil ¹	Custo de bandeira ²	Despesas de TI ³	
Receita Total	600	76	(169)		507
Receita de aquisição	283	84	(169)		197
Impostos sobre serviços	(51)	(8)			(59)
Outras Receitas	368				368
Custo	(407)	(15)	169		(253)
SG&A	(108)			(4)	(112)
Lucro Operacional	85	61	-	(4)	142
Resultado Financeiro	(4)				(4)
EBT	82	61	-	(4)	139
Imposto correntes	(19)	(21)		1	(39)
Imposto diferidos	(6)				(6)
Lucro Líquido	56	40	-	(3)	94
EBITDA	173	61	-	(4)	229
Depreciação e Amortização	87				87

¹ Contabilmente, a parcela referente primeiro semestre do acordo comercial ocorreu somente no 2T21 após a assinatura do acordo. Porém, gerencialmente o pagamento ocorreu de forma segregada, havendo uma reclassificação entre trimestres;

² Para fins de comparação, os dados do passado relativos aos custos de bandeira foram homogeneizados. 100% desses custos estão alocados como redutores em receita de aquisição, anteriormente eram reportados em custos;

³ Do ponto de vista societário, as despesas de TI de 2021 referentes aos serviços prestados pelo Santander Brasil foram incorridas integralmente durante o 4T21. Dessa forma, para fins gerenciais, tais despesas foram reclassificadas entre os trimestres. A partir de 2022, esses desembolsos ocorrerão de forma recorrente.

FLUXO DE CAIXA (R\$ milhões)	1T22	1T21
Fluxos de caixa das atividades operacionais		
Lucro líquido do exercício	92	56
Ajustes para conciliar o lucro líquido do exercício com o caixa líquido gerado pelas atividades operacionais:	224	97
Depreciação e amortização	102	87
(Ganho) perda cambial	2	(0)
Adição (reversão) de provisão para perdas com crédito de liquidação duvidosa	11	(10)
Provisão para riscos trabalhistas, tributários e cíveis	3	1
Resultado na alienação de ativos imobilizado e intangível	2	2
Constituição (reversão) perdas com ativo imobilizado e intangível	(1)	2
Juros sobre empréstimos e financiamentos	74	8
Imposto de renda e contribuição social diferidos	32	6
(Aumento) redução nos ativos operacionais:	1.231	(1.152)
Impostos antecipados e a recuperar	5	(8)
Contas a receber	1.235	(1.136)
Outros ativos	(9)	(8)
Aumento (redução) nos passivos operacionais:	(1.184)	1.465
Contas a pagar	(1.163)	1.552
Impostos e contribuições a pagar	14	19
Outras obrigações	(21)	(77)
Impostos pagos (IR/CSLL)	(13)	(28)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	363	466
Fluxo de caixa das atividades de investimentos		
Aplicações financeiras	836	(402)
Aquisição de imobilizado	(74)	(94)
Aquisição de intangível	(23)	(9)
Alienação de ativo imobilizado	11	8
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de investimentos	751	(498)
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos		
Captação de empréstimos e financiamentos	4.610	2.000
Pagamento de empréstimos e financiamentos	(5.764)	(2.153)
Pagamentos de arrendamentos	(3)	(2)
Pagamento de dividendos	(298)	(29)
Juros pagos sobre empréstimos e financiamentos	(106)	(8)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	(1.561)	(192)
Efeito de variação cambial sobre disponibilidades no exterior	(14)	(2)
Aumento (redução) de caixa e equivalentes de caixa	(461)	(226)
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	670	265
Caixa e equivalentes de caixa no final do exercício	209	39
Aumento (redução) de caixa e equivalentes de caixa	(461)	(226)

BALANÇO PATRIMONIAL (R\$ milhões)	dez/21	mar/22
ATIVO CIRCULANTE		
Caixa e equivalentes de caixa	670	209
Aplicações financeiras	1.431	609
Contas a receber	54.579	53.333
Impostos antecipados e a recuperar	149	144
Estoques	41	37
Outros ativos	119	127
Total do ativo circulante	56.989	54.459
ATIVO NÃO CIRCULANTE		
Imposto de renda e contribuição social diferidos	422	390
Outros ativos	82	83
Imobilizado	632	612
Direito de uso	26	25
Intangível	885	897
Total do ativo não circulante	2.046	2.006
TOTAL DO ATIVO	59.035	56.466
PASSIVO CIRCULANTE		
Contas a pagar	51.610	50.447
Empréstimos e financiamentos	3.465	2.281
Passivo de arrendamento	10	10
Impostos e contribuições a pagar	31	32
Dividendos a pagar	298	-
Outras obrigações	214	187
Total do passivo circulante	55.628	52.956
PASSIVO NÃO CIRCULANTE		
Empréstimos e financiamentos	25	22
Passivo de arrendamento	17	16
Provisão para riscos trabalhistas, tributários e cíveis	15	18
Impostos e contribuições a pagar diferido	3	8
Outras obrigações	23	29
Total do passivo não circulante	83	93
PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Capital social	1.422	1.422
Reserva de capital	405	405
Reserva de lucros	1.493	1.586
Participação de acionistas não controladores	4	3
Total do patrimônio líquido	3.324	3.416
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	59.035	56.466