



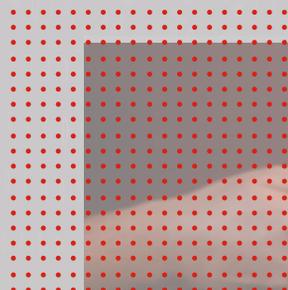
# DIVULGAÇÃO RESULTADOS 3T22

Getnet 



# SUMÁRIO

<b>CARTA DA ADMINISTRAÇÃO</b>	<b>04</b>
<b>CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO</b>	<b>07</b>
<b>CANAL SANTANDER</b>	<b>07</b>
<b>CANAL INDEPENDENTE</b>	<b>08</b>
<b>SERVIÇOS DE VALOR AGREGADO</b>	<b>09</b>
<b>ESG</b>	<b>11</b>
<b>RESULTADO GERENCIAL</b>	<b>12</b>
<b>RESULTADO OPERACIONAL</b>	<b>13</b>
<b>CUSTOS</b>	<b>16</b>
<b>SG&amp;A</b>	<b>17</b>
<b>RESULTADO FINANCEIRO</b>	<b>18</b>
<b>LUCRO LÍQUIDO</b>	<b>19</b>
<b>EBITDA</b>	<b>20</b>
<b>ESTRUTURA SOCIETÁRIA</b>	<b>21</b>
<b>RECONCILIAÇÃO SOCIETÁRIO E GERENCIAL</b>	<b>22</b>
<b>FLUXO DE CAIXA</b>	<b>26</b>





**São Paulo, 08 de novembro de 2022.**

A **Getnet Adquirência e Serviços para Meios de Pagamento S.A. – Instituição de Pagamento.** (B3: GETT3, GETT4 e GETT11; e NASDAQ: GET) anuncia seus resultados consolidados do terceiro trimestre de 2022 (3T22).

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.

Na sequência dos desafios enfrentados durante a pandemia, encontramos-nos numa situação em que a recuperação avança, porém de forma assimétrica, surgindo disparidades na velocidade com que alguns setores da economia recuperaram o seu equilíbrio. Isso fica evidente nas taxas contrastantes de crescimento observadas no setor de serviços, que cresce acima do esperado, e no varejo, que enfrenta condições mais apertadas – para citar apenas dois exemplos.

Apesar da deflação de julho, o poder de compra das famílias segue comprimido, consequência do cenário elevado de endividamento mesmo com as medidas realizadas pelo governo de injeção de liquidez de curto prazo, como a antecipação do 13º salário de aposentados e pensionistas do INSS e a liberação de saques do FGTS.

Acreditamos que com a melhora dos índices de desemprego no Brasil, aliados aos impulsos de renda mencionados, os próximos meses devem apresentar um desempenho superior contribuindo com os efeitos de calendários futuros como o Dia das Crianças, *Black Friday* e Natal.

Por estas razões nestes 90 dias passados investimos em iniciativas e projetos para **potencializar nossas alavancas de negócios**, atuando hoje para colher mais resultados em 2023 seguindo com o nosso plano estratégico de solidez financeira, clientes mais rentáveis, excelência do cliente e na geração de valor agregado.

A concorrência continua crescendo em todos os segmentos, principalmente em um mercado com custos crescentes, que reflete uma pressão significativa na antecipação de recebíveis, principalmente em grandes contas. As iniciativas passadas de precificação, dado o cenário macroeconômico, ainda refletem na volumetria de base de clientes ativa e *marketshare*.

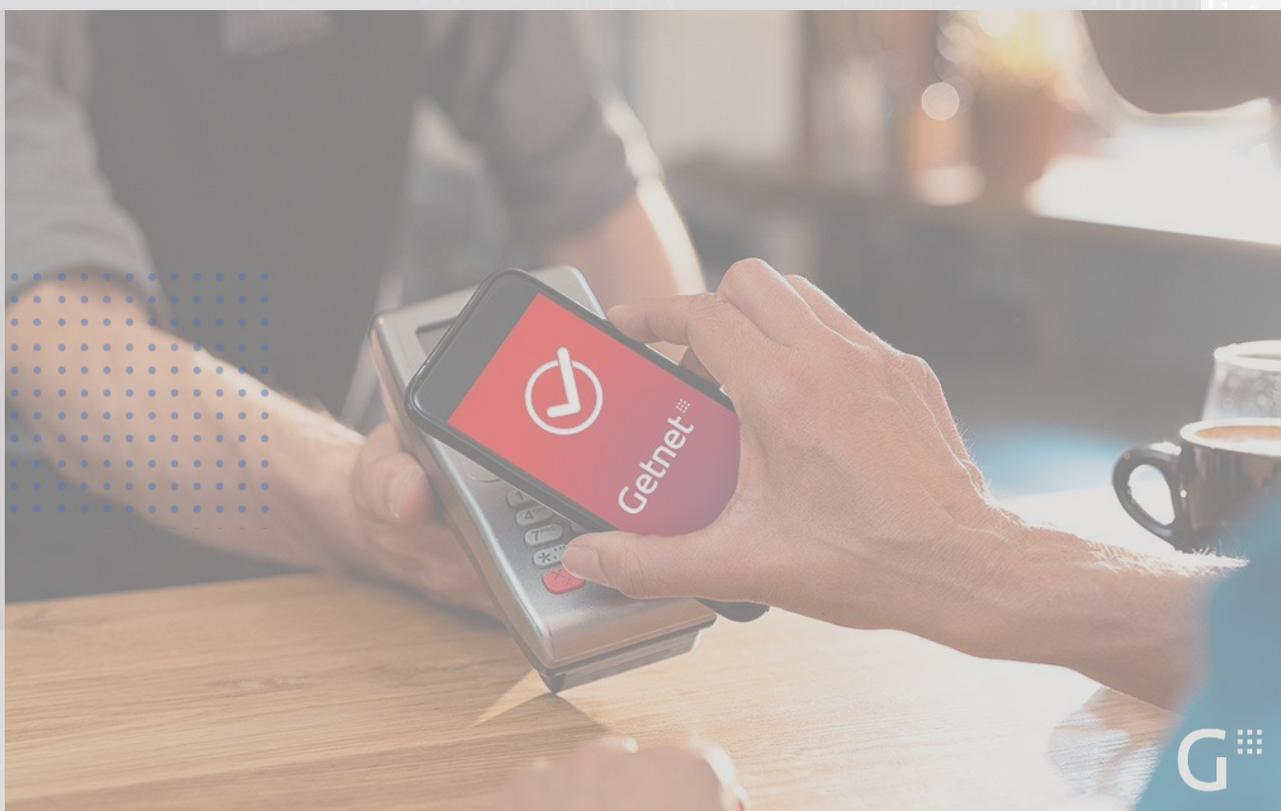
Sabemos que estamos em um setor bastante desafiador, mas que não está esgotado, uma vez que novas tecnologias favorecem inovação na criação de soluções e ofertas para diversos tipos e necessidades de clientes, oportunizando a conquista de mais espaço no mercado, por exemplo com o lançamento do **Pix Getnet**, disponível para clientes de diversos domicílios bancários.

Com os investimentos realizados para o processo de integração do **GetAtende** e **Paytec** aos nossos negócios, trouxemos mais sinergia e eficiência operacional no atendimento de alta qualidade aos nossos clientes, aprimorando os nossos canais de distribuição e gerando uma melhor experiência e vinculação para o futuro.

No fortalecimento dos canais de distribuição, atuamos no Canal Independente, por meio do aumento da força de vendas externa, do novo modelo de remuneração comercial e no investimento com mídia. Esses aportes são relevantes avenidas de integração com novos parceiros, além da parceria já estabelecida que temos com o Santander Brasil. A aceleração e o foco nesses canais levam à geração de valor agregado para a Getnet, aliado ao potencial de geração de negócios em uma variedade de segmentos do mercado.

Como resultado dos investimentos e integrações realizadas lançamos o **GetConecta**, programa de parcerias no conceito *One Stop Shop* que apoia empresas de automação comercial e busca tornar o comércio brasileiro ainda mais completo em soluções de tecnologia para o varejo, principalmente para PMEs.

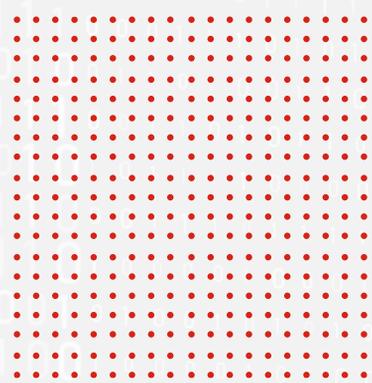
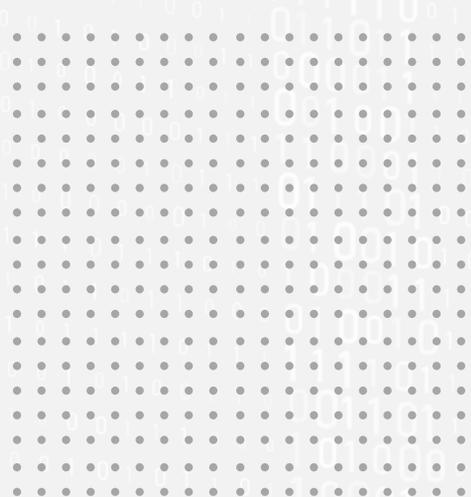
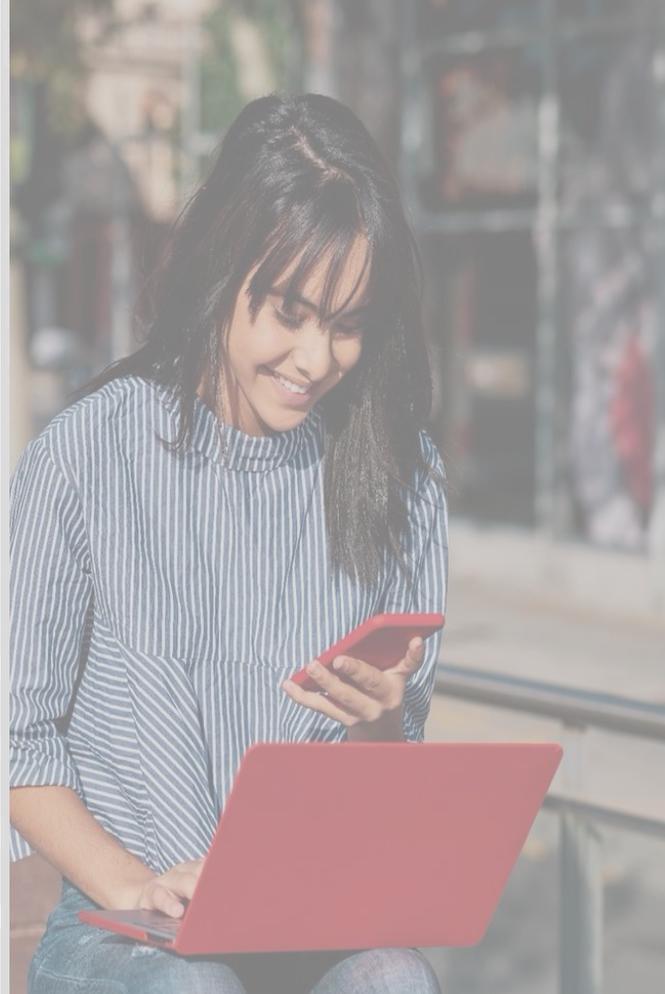
Nossos movimentos estão concentrados em entregar aos stakeholders resultados sustentáveis por meio de oportunidades de crescimento perene, como a integração tecnológica com a **PagoNxt** que propicia a integração global com clientes multinacionais que possuem operação no Brasil para o futuro.



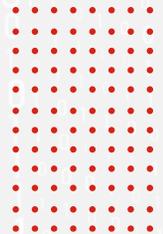
Na condução dos temas de ESG, fizemos o lançamento do equipamento **GetClássica**, o **primeiro POS do mercado brasileiro feito a partir de componentes de resíduos reciclados** no processo de fabricação. Ao todo, mais de 80.000 equipamentos já estão disponíveis. O objetivo desta iniciativa é reduzir o impacto gerado pela comercialização das máquinas de cartão levando uma experiência com meios de pagamento mais sustentáveis para o varejo e incentivar que os demais players repliquem essa iniciativa. Esse movimento compõe as iniciativas voluntárias que estamos adotando para uma transição de baixo carbono, contemplando dentro dos nossos negócios os aspectos e riscos iminentes das mudanças climáticas.

Em diversidade demos início às seleções do programa **GetTalentosas**, que busca aumentar a participação feminina e racial dentro das áreas de tecnologia, iniciativa que compõe nossos compromissos em avançar com representatividade diversa dentro da companhia. Isso se soma aos reconhecimentos recebidos do GPTW (*Great Place to Work*), que validam nossos esforços na consolidação de uma equipe culturalmente integrada, com alta performance, que atua em um ambiente respeitoso, saudável e próspero.

Encerramos o 3T22 seguros de que estamos canalizando esforços com uma diretriz assertiva de negócios, agindo pela centralidade do cliente, responsabilidade na tomada de decisão e gerando valor para nossos stakeholders e sociedade hoje e no futuro.



# CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO



Crescimento e rentabilidade são premissas fundamentais para a Getnet. Por meio dos nossos canais de distribuição, integramos oportunidades com uma combinação operacional que coloca o cliente no centro.

Temos dedicado nossos esforços na melhoria do processo de *onboarding* de todos os clientes Santander e do Canal Independente, direcionando vários dos nossos projetos tecnológicos e investimentos para melhorias internas, e oportunizando maior aquisição e atendimento aos clientes.

Nossa base ativa encerrou setembro com **842 mil** clientes no critério de 90 dias ou com **1.289,7 milhão** de clientes no critério de 365 dias, uma variação **de -5% e +2%** comparado ao mesmo período do ano anterior, respectivamente. Isso pode ser explicado pela perda de clientes que eram minimamente rentáveis e a maior cautela na aquisição de novos clientes, principalmente no *long-tail*, visando a construção de uma base de clientes com maior vinculação e conseqüentemente, mais rentável.

## CANAL SANTANDER

Neste trimestre demos continuidade a estratégia direcionada para ramos e segmentos específicos para aumentar a penetração no Varejo nos variados canais do Santander Brasil, em destaque para a SX Negócios que no 3T22 registrou 40% de crescimento na geração de novos negócios para a Getnet com clientes Santander, comparado ao trimestre anterior, apresentando maior produtividade com clientes MEI.

Por meio de nossa colaboração com o Prospera, plataforma de Microfinanças do Santander que oferece atendimento personalizado, orientação financeira para negócios, inclusão e acesso aos meios de pagamento da Getnet, os destaques deste trimestre foram o aumento de 33% de credenciamentos em relação ao trimestre anterior, bem como os indicadores da base de clientes ativos, evidenciando o potencial deste canal e as oportunidades de crescimento decorrentes da penetração neste cluster.



**SX**  
NEGÓCIOS

**PROSPERA**

## CANAL INDEPENDENTE

O foco de atuação do canal é a maximização de crescimento de clientes além do ecossistema do Banco Santander.

Adotamos uma estratégia de penetração mais agressiva nas pequenas e médias empresas, investindo no aumento da central de atendimento, força de vendas e novos parceiros como canais credenciadores e de distribuição dos produtos e serviços Getnet, resultando em crescimento e performance contundentes nas principais alavancas do negócio.

Como resultado deste trimestre destacamos o faturamento médio por cliente que cresceu **10,5%**. Melhoramos a performance deste canal, com um crescimento de TPV e antecipação na comparação com o trimestre anterior. Além disso, o percentual de ativação geral apresenta uma média de crescimento trimestral de **10%**, evolução atribuída aos investimentos no crescimento da força de vendas externa e nos novos parceiros de distribuição.

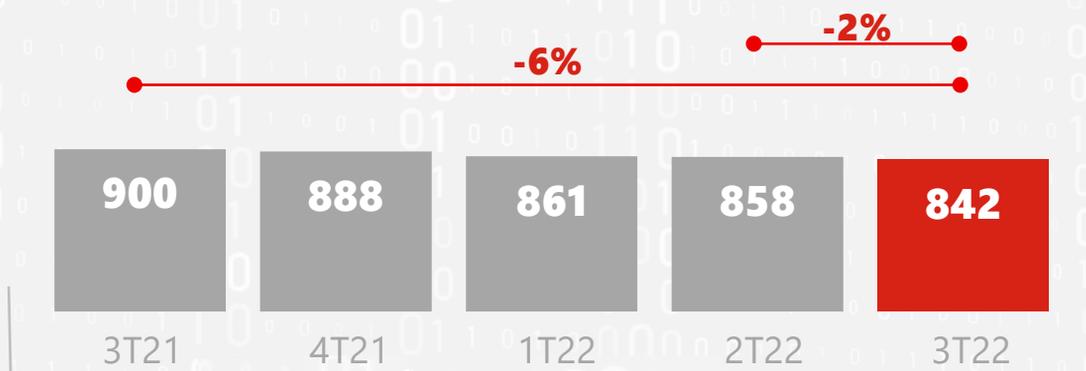
Na frente de "Parcerias" lançamos o **GetConecta** que é um programa focado em empresas de automação comercial e TEF, onde unimos todas as nossas soluções disponíveis para integrar junto aos sistemas de gestão dos parceiros.

# GetConecta

Esse lançamento ajuda as empresas clientes a crescerem por meio de uma melhoria na gestão e a proporcionarem melhores experiências para os seus clientes. As empresas parceiras do GetConecta terão como benefício um programa de remuneração que vai auxiliar na rentabilização do negócio.

### BASE ATIVA GETNET

#### BASE ATIVA 90 DIAS ('000)



# SERVIÇOS DE VALOR AGREGADO

Seguimos investindo nas premissas estratégicas de oferecer os melhores serviços ao cliente, desenvolver os canais de distribuição e promover soluções de valor agregado. Acreditamos que essas frentes canalizam um grande potencial futuro de capturarmos mais oportunidades no mercado e vinculação.

## DIGITAL

Nosso ecossistema no digital oferece maiores taxas de aprovação, menores indicadores de fraude, além da possibilidade de criar soluções sob medida que facilitam a monetização de serviços de valor agregado, utilizando dados do *analytics* para customização e expansão das ofertas e alcançar mais clientes.

Nosso foco de curto e médio prazo é aumentar a base de clientes em PMEs, em busca de maior rentabilidade, estreitar a relação com as software houses, por meio do GetConecta, além de integrar soluções com empresas de e-commerce, que já estão em andamento, nos proporcionando acesso a um número considerável de lojistas e uma boa penetração de mercado.

Neste trimestre divulgamos nossa parceria com a **Nuvemshop**, como o mais novo meio de pagamento integrado à plataforma de e-commerce que é líder na América Latina. Essa iniciativa proporciona uma importante alavanca de receita por meio de colaborações com grandes empresas de comércio eletrônico. Em adicional, as lojas virtuais que utilizam a plataforma **Woocommerce**, também podem utilizar os meios de pagamento Getnet para que mais empreendedores possam contar com as nossas soluções e funcionalidades de pagamento com crédito, boleto e PIX.



## PIX GETNET

Todas as recentes mudanças regulatórias e tecnológicas vieram para fomentar a competição e a inovação no sistema financeiro, particularmente no setor de meios de pagamentos. Por meio do PIX Getnet, ampliamos nossa atuação em um segmento do mercado, disponibilizando a opção PIX para qualquer domicílio bancário nas nossas tecnologias de pagamento.

## CRÉDITO

Em maio, através de um programa piloto, começamos a oferecer empréstimos com garantia de recebíveis de cartões para um grupo seletivo de clientes de baixo risco. Essa operação, que foi conduzida em um cenário de testes e mais restrito, contribuiu para um melhor acompanhamento da jornada do cliente ao longo do processo de contratação e relacionamento pós-venda com a Getnet, bem como para a experimentação das réguas de relacionamento. A expansão da oferta para toda base encontra-se em processo de finalização de ajustes necessários, em relação ao produto e análise de riscos e será divulgado em momento oportuno.

Ressaltamos que o modelo de negócio é *Asset Light* de maneira que as operações de crédito são originadas na SCD (Sociedade de Crédito Direto) e cedidas ao FIDC (Fundo de Investimento em Direitos Creditórios) do nosso parceiro desta operação, Santander Brasil.

# ESG

A agenda ESG é uma jornada em constante transformação incorporada à nossa estratégia. Em 2021, definimos nossos pilares estratégicos de atuação e mobilizamos nossas partes interessadas no engajamento e participação das iniciativas.

Neste trimestre finalizamos o processo do inventário de carbono pela metodologia do GHG Protocol e realizamos a neutralização de carbono das operações de 2021.

Além disso, o lançamento do primeiro modelo de POS feito com partes recicladas no processo de fabricação reforça nosso comprometimento de reduzir os impactos dos resíduos eletrônicos provenientes dos equipamentos POS que comercializamos e em trazer mais eficiência no processo de fabricação em parceria com nossos fornecedores.

Nossa ambição é ter todo o portfólio de produtos físicos disponíveis com a premissa de gerar mais eficiência com a reciclagem de outros resíduos eletrônicos no processo de fabricação de um novo equipamento. Estamos finalizando a etapa de testes para o lançamento de mais um novo equipamento com um maior percentual de partes recicladas. A intenção com essa iniciativa é mobilizar toda a cadeia e os demais players do setor a terem iniciativas que reduzam o passivo ambiental deixado por meio dos negócios.

A Getnet foi eleita pela GPTW (*Great Place to Work*) uma das melhores empresas para se trabalhar no Rio Grande do Sul. Nesta edição, ficamos entre os 20 primeiros colocados no ranking. A conquista reflete a qualidade de nossas operações no Rio Grande do Sul, onde também imaginamos, cuidamos e simplificamos o dia a dia dos nossos colaboradores, clientes e comunidades, além do 3º lugar na categoria Instituições Financeiras.

Em diversidade lançamos a 2ª edição do GetTalentosas, programa de talentos que visa aumentar a participação feminina e racial dentro das áreas de tecnologia.



## DIVERSIDADE 3T22



# OVERVIEW 3T22

## DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO GERENCIAL

(R\$ milhões)	3T22	3T21	Δ YoY	2T22	Δ QoQ
<b>Receitas</b>	<b>613</b>	<b>544</b>	<b>13%</b>	<b>633</b>	<b>-3%</b>
Custos	(196)	(260)	-25%	(200)	-2%
SG&A	(241)	(144)	67%	(206)	17%
<b>Lucro Operacional</b>	<b>177</b>	<b>141</b>	<b>25%</b>	<b>227</b>	<b>-22%</b>
Resultado Financeiro	(7)	(2)	264%	(11)	-36%
<b>EBT</b>	<b>170</b>	<b>139</b>	<b>22%</b>	<b>216</b>	<b>-21%</b>
Impostos Correntes	(44)	(30)	48%	(38)	15%
Impostos Diferidos	(3)	(18)	-86%	(3)	-3%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>124</b>	<b>92</b>	<b>35%</b>	<b>176</b>	<b>-30%</b>
<i>Margem líquida</i>	<i>20%</i>	<i>17%</i>	<i>3 p.p.</i>	<i>28%</i>	<i>-8 p.p.</i>
Lucro Líquido Ajustado	<b>124</b>	<b>92</b>	<b>35%</b>	<b>143</b>	<b>-14%</b>
<i>Margem líquida Ajustada</i>	<i>20%</i>	<i>17%</i>	<i>3 p.p.</i>	<i>26%</i>	<i>-6 p.p.</i>
<b>EBITDA</b>	<b>245</b>	<b>234</b>	<b>5%</b>	<b>286</b>	<b>-15%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	<i>40%</i>	<i>43%</i>	<i>-3 p.p.</i>	<i>45%</i>	<i>-5 p.p.</i>
Depreciação e Amortização	68	93	-27%	59	14%

## DESTAQUES

### TAKE RATE LÍQUIDO

**0,53%**

+1 bps YoY  
-1 bps QoQ

### IPP

**41%**

-3p.p. YoY  
-6 p.p. QoQ

### MIX DE TPV CRÉDITO

**64%**

+1 p.p. YoY  
-1 p.p. QoQ

### SPREAD ANTECIPAÇÃO

**0,75%**

+19 bps YoY  
+15 bps QoQ

# ANÁLISE DE RESULTADOS



## RESULTADOS OPERACIONAIS

	3T22	3T21	Δ YoY	2T22	Δ QoQ
<b>Base ativa (mil) 90 dias</b>	<b>842,5</b>	<b>886,3</b>	<b>-5%</b>	<b>858,2</b>	<b>-2%</b>
<b>Base ativa (mil) 365 dias</b>	<b>1.289,7</b>	<b>1.260,9</b>	<b>2%</b>	<b>1.289,5</b>	<b>0%</b>
<b>TPV (R\$ bilhões)</b>	<b>115,4</b>	<b>105,3</b>	<b>10%</b>	<b>116,0</b>	<b>0,5%</b>
TPV Crédito	74,1	66,8	11%	75,9	-2%
TPV Débito	41,4	38,5	7%	40,1	3%
<b>Antecipação (R\$ bilhões)</b>	<b>30,1</b>	<b>29,3</b>	<b>3%</b>	<b>35,9</b>	<b>-16%</b>
<b>POS ativos (# milhões)</b>	<b>2,4</b>	<b>2,1</b>	<b>13%</b>	<b>2,3</b>	<b>4%</b>
<b>Número de funcionários</b>	<b>1.374</b>	<b>1.242</b>	<b>11%</b>	<b>1.267</b>	<b>8%</b>
<b>KPIs</b>					
IPP <sup>1</sup>	41%	44%	-3 p.p.	47%	-7 p.p.
Take rate líquido <sup>2</sup>	0.53%	0.52%	1 bps	0.55%	- 2 bps
Spread <sup>3</sup>	0,75%	0,56%	19 bps	0,60%	15 bps

<sup>1</sup> IPP considera Volume Total de Antecipação por Total Volume Crédito;

<sup>2</sup> Take-Rate líquido considera a Receita Líquida/TPV;

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



Nossa base ativa encerrou setembro com **842 mil** clientes no critério de 90 dias ou com **1.289,7 milhão** de clientes no critério de 365 dias, uma variação de -5% e +2% comparado ao mesmo período do ano anterior, respectivamente. Isso pode ser explicado pela perda de clientes que eram minimamente rentáveis e a 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.

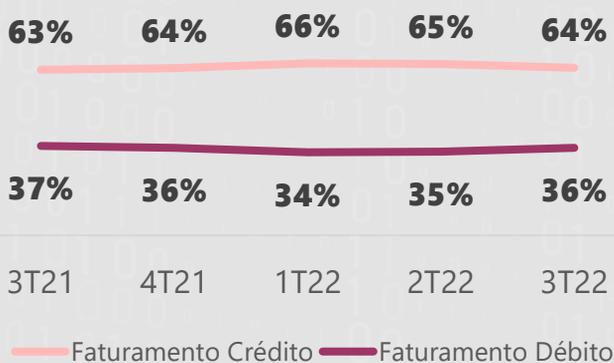
# RESULTADO OPERACIONAL

No terceiro trimestre do ano, a Companhia apresentou um crescimento de **10%** no TPV e de 1bps no take rate líquido quando comparados ao 3T21, resultado da mudança no mix de faturamento, alavancada por um aumento de 2 p.p. no varejo frente ao atacado e de 1 p.p. no crédito frente ao débito.

Em comparação com o 2T22, o TPV apresentou uma queda de 0,5%, bem como os volumes de antecipação (-16%) o que foi atenuado pelo aumento no spread de antecipação.

## MIX DE FATURAMENTO

### CRÉDITO VS. DÉBITO



### ATACADO VS. VAREJO



## ANTECIPAÇÃO

### SPREAD



### VOLUME DE ANTECIPAÇÃO

(R\$ bilhões)



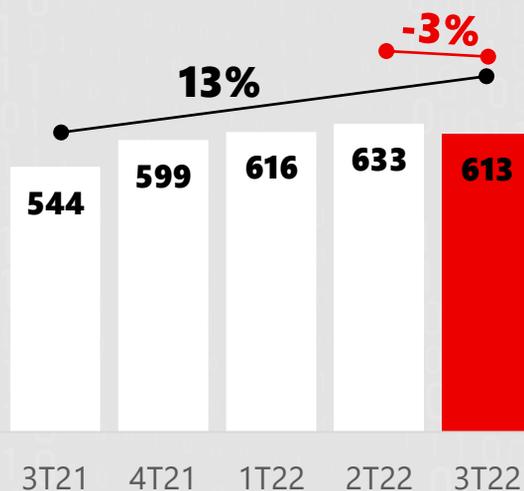
# RECEITA LÍQUIDA

(R\$ milhões)	3T22	3T21	Δ YoY	2T22	Δ QoQ
Receita de aquisição e remuneração contratual	246	215	14%	266	-7%
Receita de antecipação <sup>1</sup>	226	165	37%	216	5%
Receita serviços de processamento	47	57	-18%	65	-27%
Receita de aluguel POS	143	139	3%	141	2%
Outras receitas	13	15	-12%	10	35%
Impostos sobre serviços	(63)	(48)	32%	(65)	-3%
<b>Receita com prestação de serviços</b>	<b>613</b>	<b>544</b>	<b>13%</b>	<b>633</b>	<b>-3%</b>

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

A Receita Líquida gerencial do 3T22 atingiu R\$ 613 milhões, representando um aumento de 13% YoY, variação explicada principalmente por: (i) Crescimento no TPV (+10%); (ii) maior representatividade do crédito (+1p.p.); (iii) expansão do varejo no mix de faturamento, totalizando 48% (+3p.p.); (iv) leve aumento no volume antecipado (+3%); (v) crescimento nas vendas de serviços de valor agregado; (vi) aumento no spread de antecipação, pelos fortes aumentos da taxa básica de juros nos últimos 12 meses e (vi) receitas provenientes das operações da Paytec, adquirida pela Getnet no início do 2T22. 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 e (iii) aumento na linha de impostos sobre serviços (+32%), reflexo do aumento das receitas.

Quando comparado ao 2T22, a Receita Líquida gerencial apresentou uma queda de 3%, impactados por: (i) leve queda no TPV (-0,5%); (ii) menor MDR no período, influenciado pela estratégia de captura de novos clientes visando rentabilizá-los através de produtos/serviços de valor agregado e antecipação; (iii) pela menor receita com serviços de *marketplace* no período e (iv) aumento na linha de impostos sobre serviços (+3%). Efeitos parcialmente compensados pela maior receita com antecipação, positivamente impactada pelo maior spread no período.

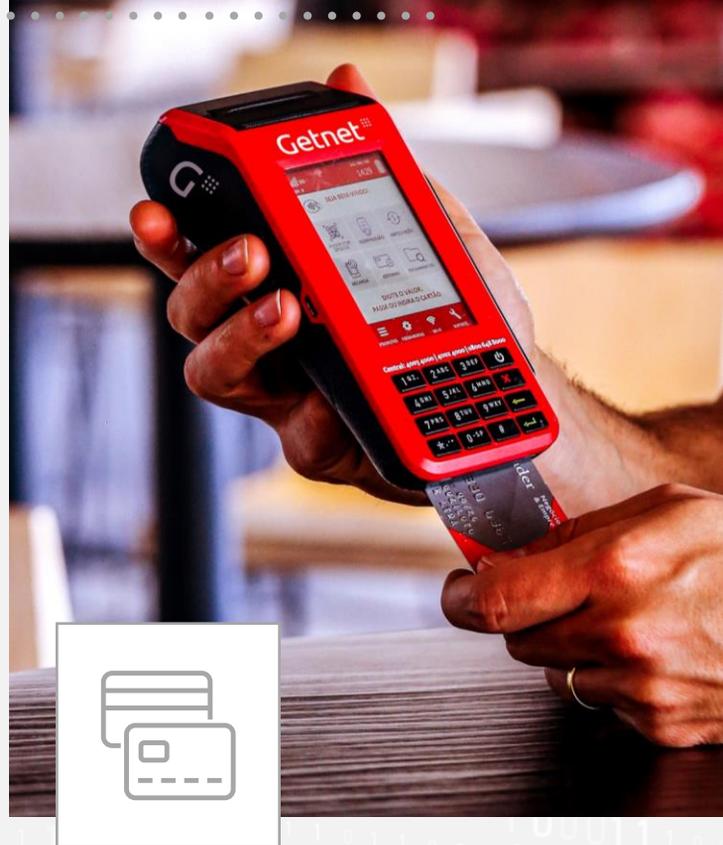


# CUSTOS

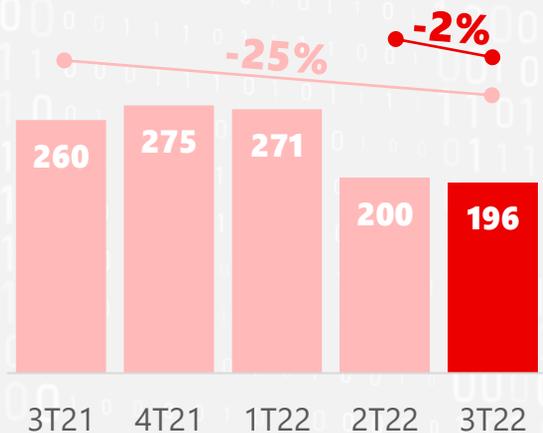
(R\$ milhões)	3T22	3T21	Δ YoY	2T22	Δ QoQ
Tarifas, comissões e venda de POS	(54)	(61)	-12%	(53)	1%
Depreciação	(44)	(71)	-38%	(37)	19%
Pessoal, tecnologia, sistema e outros	(97)	(127)	-24%	(110)	-11%
<b>Custos com prestação de serviços</b>	<b>(196)</b>	<b>(260)</b>	<b>-25%</b>	<b>(200)</b>	<b>-2%</b>

Os Custos gerenciais totalizaram R\$ 196 milhões no 3T22, uma queda de 25% comparado ao 3T21, essa variação é decorrente principalmente por (i) revisão da vida útil dos POS, prolongando a vida útil dos equipamentos e estendendo o prazo de depreciação de 3 para 5 anos, passando de uma taxa de depreciação de aproximadamente 33% ao ano para 20% ao ano; (ii) redução de custos com chips ociosos e (iii) renegociações contratuais, onde temos buscado reajustes abaixo da inflação. Efeitos parcialmente atenuados pelo aumento nos custos do acordo comercial com o Santander, ocasionados pelos maiores volumes operacionais transacionados no período.

Na comparação com o 2T22, os Custos gerenciais reduziram-se em 2%, principalmente explicados pela: (i) renegociações contratuais, explicada acima e (ii) menor custo com comissão no período. Efeitos parcialmente atenuados pelo crescimento do número de POS na modalidade aluguel, aliado a um mix mais tecnológico.



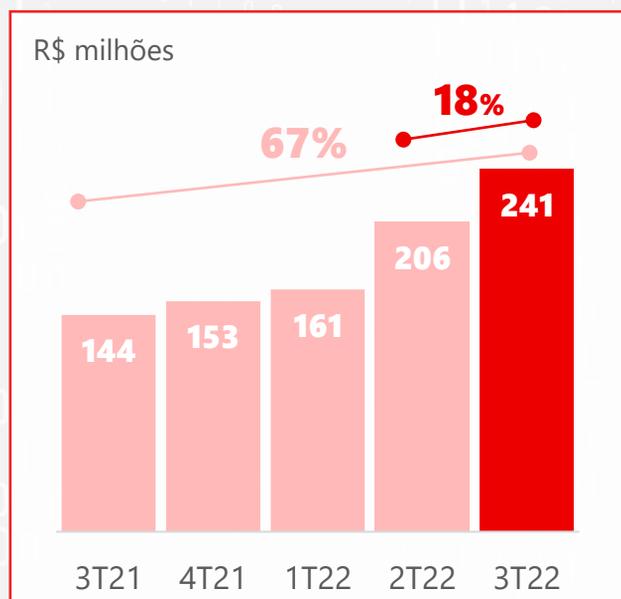
R\$ milhões



(R\$ milhões)	3T22	3T21	Δ YoY	2T22	Δ QoQ
Despesas de pessoal	(82)	(46)	78%	(65)	27%
Depreciação e amortização	(24)	(19)	22%	(22)	7%
Serviços técnicos especializados	(53)	(22)	143%	(45)	17%
Publicidade	(10)	(10)	0%	(9)	13%
Outras	(71)	(46)	55%	(64)	12%
<b>Despesas gerais e administrativas</b>	<b>(241)</b>	<b>(144)</b>	<b>67%</b>	<b>(206)</b>	<b>18%</b>

As Despesas Gerais e Administrativas fecharam o trimestre em R\$ 241 milhões no 3T22, aumento de 67% frente ao 3T21, explicado por: (i) crescimento de 10,6% no quadro de funcionários; (ii) reajuste nos benefícios dos colaboradores; (iii) aumento dos gastos com Força de Vendas Externa; (iv) despesas provenientes das operações da Paytec, que foi incorporada no 2T22 e (v) aumento na depreciação pela conclusão de investimento em projetos estratégicos finalizados em dez/21 e que passaram a depreciar em jan/22; e (vi) aumento de outras despesas operacionais, principalmente devido à baixa extraordinária de valores em função de projetos cancelados e a criação de uma provisão relacionada a perda de POS.

Comparando com o 2T22, as Despesas Gerais e Administrativas cresceram 18%, principalmente por: (i) aumento do quadro de funcionários e (ii) aumento dos gastos com Força de Vendas Externa do Canal Independente e despesas com assessoria para implantação do projeto SOX.



## RESULTADO FINANCEIRO E IMPOSTOS

(R\$ milhões)	3T22	3T21	Δ YoY	2T22	Δ QoQ
Receitas financeiras	18	20	-6%	18	1%
Despesas financeiras	(14)	(19)	-23%	(19)	-26%
Varição cambial, líquida	(11)	(3)	290%	(9)	14%
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(7)</b>	<b>(2)</b>	<b>264%</b>	<b>(11)</b>	<b>-36%</b>
Imposto de renda corrente	(44)	(30)	48%	(38)	15%
Imposto de renda diferido	(3)	(18)	-86%	(3)	-3%
<b>Impostos Totais</b>	<b>(46)</b>	<b>(47)</b>	<b>-2%</b>	<b>(41)</b>	<b>14%</b>

### 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.

### IMPOSTOS

A alíquota efetiva da Companhia foi de 27% no 3T22, 7 p.p. abaixo dos 34% registrados no 3T21, principalmente explicada pelo benefício fiscal de R\$ 14 milhões no 3T22, gerado pelo benefício da lei do bem.

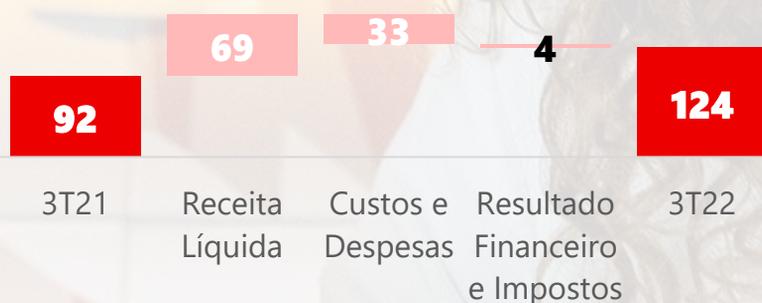
Quando comparamos as linhas de imposto entre o 3T22 e o 2T22, a alíquota efetiva ficou 8 p.p. acima dos 19%, por conta da distribuição de JCP referente ao exercício de 2017 que gerou um benefício fiscal de R\$ 32 milhões no 2T22, principalmente explicada pelo benefício fiscal de R\$ 14 milhões no 3T22 com base na "Lei do Bem", que prevê incentivos fiscais à inovação tecnológica.



## LUCRO LÍQUIDO

O Lucro Líquido atingiu R\$124 milhões no 3T22, 35% acima do resultado alcançado no 3T21, explicado por (i) crescimento das receitas da Companhia, positivamente impactado pelo crescimento do TPV, volumes de antecipação e expansão do varejo no mix de faturamento; (ii) eficiente controle nos custos e (iii) pelo benefício fiscal de R\$ 14 milhões referente ao benefício da lei do bem. 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 plano de maior crescimento da Companhia.

R\$ milhões

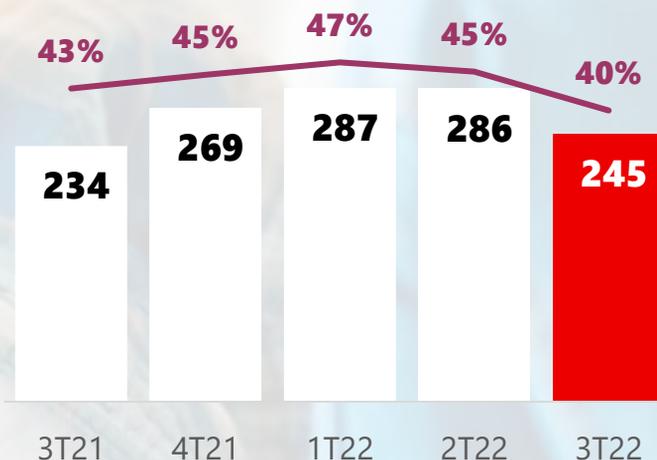


Quando comparado ao 2T22, o lucro líquido da companhia apresentou uma redução de 30%, principalmente explicada por: (i) leve queda no TPV (-0,5%); (ii) menor MDR no período, influenciado pela estratégia de captura de novos clientes visando rentabilizá-los através de produtos/serviços de valor agregado e antecipação; (iii) aumento no SG&A da Companhia, principalmente devido a investimentos no Canal Independente e outros projetos; (iv) benefício fiscal, em decorrência gerado pela distribuição de JCP no 2T22.

## EBITDA

O EBITDA da Companhia totalizou R\$ 245 milhões, um aumento de 5% comparado ao 3T21, com uma margem de 40% representando uma redução de aproximadamente 3p.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 plano de maior crescimento da Companhia.

R\$ milhões



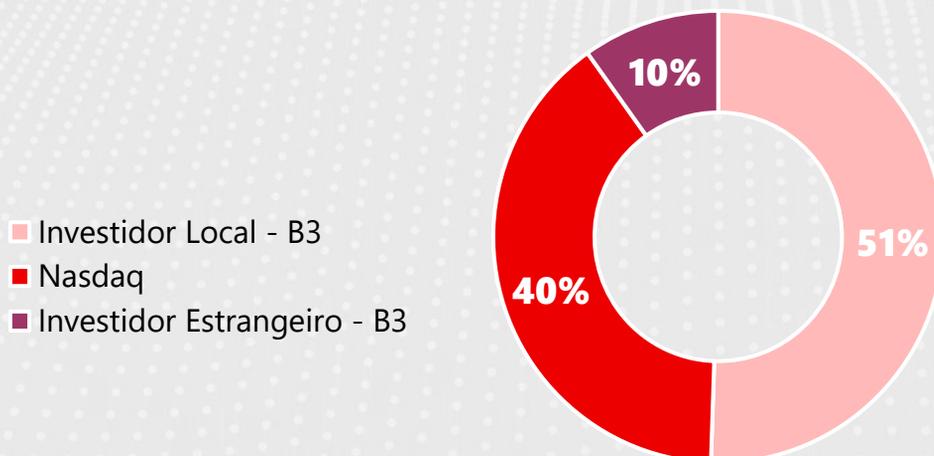
Com relação ao 2T22, o EBITDA da Companhia apresentou uma redução de 15%, com uma redução de aproximadamente 5p.p. na margem, explicado por: (i) leve queda do TPV; (ii) menor MDR no período, influenciado pela estratégia de captura de novos clientes; (iii) aumento no SG&A da Companhia. Efeitos parcialmente compensados pela maior receita com antecipação, positivamente impactada pelo maior spread no período e pelo eficiente controle nos custos feito pela companhia.

## ESTRUTURA SOCIETÁRIA

(milhões)	GETT3	%	GETT4	%	TOTAL	%
<b>PagoNxt (Controladora)</b>	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%
<b>Total</b>	<b>950,7</b>	<b>100%</b>	<b>916,0</b>	<b>100%</b>	<b>1.866,7</b>	<b>100%</b>

### 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 Units<sup>1</sup> (GETT11), ações preferenciais (GETT4) e ordinárias (GETT3). Nossas ações também são negociadas na Nasdaq sob o código GET<sup>2</sup>.



# RECONCILIAÇÃO ENTRE RESULTADO SOCIETÁRIO E RESULTADO GERENCIAL

3T22

DRE (R\$ milhões)	Societário	Reclassificações			Gerencial
		Antecipação via canais próprios <sup>1</sup>	Custo de bandeira <sup>2</sup>	JCP e Depreciação <sup>4</sup>	
<b>Receita Total</b>	<b>833</b>	<b>39</b>	<b>(259)</b>	<b>-</b>	<b>613</b>
Custo	(455)	-	259	-	(196)
SG&A	(241)	-	-	-	(241)
<b>Lucro Operacional</b>	<b>138</b>	<b>39</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>177</b>
Resultado Financeiro	32	(39)	-	-	(7)
<i>Receitas financeiras</i>	97	(79)	-	-	18
<i>Despesas financeiras</i>	(54)	40	-	-	(14)
<i>Variação cambial, líquida</i>	(11)	-	-	-	(11)
<b>EBT</b>	<b>170</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>170</b>
Imposto correntes	(44)	-	-	-	(44)
Imposto diferidos	(3)	-	-	-	(3)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>124</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>124</b>
<b>EBITDA</b>	<b>205</b>	<b>39</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>245</b>
Depreciação e Amortização	68	-	-	-	68

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

<sup>2</sup> 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;

<sup>3</sup> 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).

<sup>4</sup> Benefício fiscal referente ao pagamento de JCP e mudança de critério na depreciação de equipamentos (POS).

# RECONCILIAÇÃO ENTRE RESULTADO SOCIETÁRIO E RESULTADO GERENCIAL

2T22

DRE (R\$ milhões)	Societário	Reclassificações			Gerencial
		Antecipação via canais próprios <sup>1</sup>	Custo de bandeira <sup>2</sup>	JCP e Depreciação <sup>4</sup>	
<b>Receita Total</b>	<b>873</b>	<b>33</b>	<b>(274)</b>	<b>-</b>	<b>633</b>
Custo	(474)	-	274	(42)	(242)
SG&A	(206)	-	-	-	(206)
<b>Lucro Operacional</b>	<b>194</b>	<b>33</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>185</b>
Resultado Financeiro	22	(33)	-	-	(11)
<i>Receitas financeiras</i>	92	(74)	-	-	18
<i>Despesas financeiras</i>	(60)	41	-	-	(19)
<i>Varição cambial, líquida</i>	(9)	-	-	-	(9)
<b>EBT</b>	<b>216</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>174</b>
Imposto correntes	(38)	-	-	(33)	(71)
Imposto diferidos	(3)	-	-	-	(3)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>176</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(75)</b>	<b>101</b>
<b>EBITDA</b>	<b>253</b>	<b>33</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>286</b>
Depreciação e Amortização	59	-	-	-	59

1T22

DRE (R\$ milhões)	Societário	Reclassificações			Gerencial
		Antecipação via canais próprios <sup>1</sup>	Custo de bandeira <sup>2</sup>	Impostos Não Recorrentes <sup>3</sup>	
<b>Receita Total</b>	<b>816</b>	<b>34</b>	<b>(240)</b>	<b>6</b>	<b>616</b>
Custo	(511)	-	240	-	(271)
SG&A	(161)	-	-	-	(161)
<b>Lucro Operacional</b>	<b>145</b>	<b>34</b>	<b>-</b>	<b>6</b>	<b>185</b>
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)
<b>EBT</b>	<b>158</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>6</b>	<b>164</b>
Imposto correntes	(34)	-	-	(2)	(36)
Imposto diferidos	(32)	-	-	7	(25)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>92</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>11</b>	<b>103</b>
<b>EBITDA</b>	<b>247</b>	<b>34</b>	<b>-</b>	<b>6</b>	<b>287</b>
Depreciação e Amortização	102	-	-	-	102

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

<sup>2</sup> 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;

<sup>3</sup> 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).

<sup>4</sup> Benefício fiscal referente ao pagamento de JCP e mudança de critério na depreciação de equipamentos (POS).

## 4T21

DRE (R\$ milhões)	Societário	Reclassificações					Gerencial
		Listagem <sup>1</sup>	Antecipação via canais próprios <sup>2</sup>	Custo de bandeira <sup>3</sup>	Despesas de TI <sup>4</sup>	JCP e Depreciação <sup>5</sup>	
<b>Receita Total</b>	<b>830</b>	-	<b>19</b>	<b>(250)</b>	-	-	<b>599</b>
Custo	(524)	-	-	250	-	-	(275)
SG&A	(165)	0,2			12	-	(153)
<b>Lucro Operacional</b>	<b>141</b>	<b>0,2</b>	<b>19</b>	-	<b>12</b>	-	<b>172</b>
Resultado Financeiro	10	-	(19)	-	-	-	(9)
Receitas financeiras	81	-	(37)	-	-	-	44
Despesas financeiras	(67)	-	18	-	-	-	(49)
Variação cambial, líquida	(5)	-	-	-	-	-	(5)
<b>EBT</b>	<b>151</b>	<b>0,2</b>	-	-	<b>12</b>	-	<b>163</b>
Imposto correntes	59	(0,1)	-	-	(4)	(101)	(47)
Imposto diferidos	(10)		-	-	-	-	(10)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>199</b>	<b>0,1</b>	-	-	<b>(8)</b>	<b>(101)</b>	<b>106</b>
<b>EBITDA</b>	<b>238</b>	<b>0,2</b>	<b>19</b>	-	<b>12</b>	-	<b>269</b>
Depreciação e Amortização	97	-	-	-	-	-	97

## 3T21

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

<sup>1</sup> Contabilmente, a parcela referente ao 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;

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

<sup>3</sup> 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;

<sup>4</sup> 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.

<sup>5</sup> Benefício fiscal referente ao pagamento de JCP e mudança de critério na depreciação de equipamentos (POS).

## 2T21

DRE (R\$ milhões)	Societário	Reclassificações			Gerencial
		Acordo com Santander Brasil <sup>1</sup>	Custo de bandeira <sup>2</sup>	Despesas de TI <sup>3</sup>	
<b>Receita Total</b>	<b>660</b>	<b>(76)</b>	<b>(66)</b>	-	<b>518</b>
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)
<b>Lucro Operacional</b>	<b>199</b>	<b>(61)</b>	-	<b>(4)</b>	<b>134</b>
Resultado Financeiro	(3)	-	-	-	(3)
<b>EBT</b>	<b>196</b>	<b>(61)</b>	-	<b>(4)</b>	<b>131</b>
Imposto correntes	(48)	21	-	1	(26)
Imposto diferidos	(17)	-	-	-	(17)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>132</b>	<b>(40)</b>	-	<b>(3)</b>	<b>89</b>
<b>EBITDA</b>	<b>291</b>	<b>(61)</b>	-	<b>(4)</b>	<b>225</b>
Depreciação e Amortização	91	-	-	-	91

## 1T21

DRE (R\$ milhões)	Societário	Reclassificações			Gerencial
		Acordo com Santander Brasil <sup>1</sup>	Custo de bandeira <sup>2</sup>	Despesas de TI <sup>3</sup>	
<b>Receita Total</b>	<b>600</b>	<b>76</b>	<b>(169)</b>	-	<b>507</b>
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)
<b>Lucro Operacional</b>	<b>85</b>	<b>61</b>	-	-	<b>142</b>
Resultado Financeiro	(4)	-	-	-	(4)
<b>EBT</b>	<b>82</b>	<b>61</b>	-	<b>(4)</b>	<b>139</b>
Imposto correntes	(19)	(21)	-	1	(39)
Imposto diferidos	(6)	-	-	-	(6)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>56</b>	<b>40</b>	-	<b>(3)</b>	<b>94</b>
<b>EBITDA</b>	<b>173</b>	<b>61</b>	-	<b>(4)</b>	<b>229</b>
Depreciação e Amortização	87	-	-	-	87

<sup>1</sup> 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;

<sup>2</sup> 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;

<sup>3</sup> 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.

<sup>4</sup> Benefício fiscal referente ao pagamento de JCP e mudança de critério na depreciação de equipamentos (POS).

<b>FLUXO DE CAIXA</b> (R\$ milhões)	<b>set/21</b>	<b>set/22</b>
<b>Fluxos de caixa das atividades operacionais</b>		
Lucro líquido do exercício	276	392
<b>Ajustes para conciliar o lucro líquido do exercício com o caixa líquido gerado pelas atividades operacionais:</b>	<b>373</b>	<b>477</b>
Depreciação e amortização	271	229
(Ganho) perda cambial	0	(29)
Adição (reversão) de provisão para perdas com crédito de liquidação duvidosa	(1)	21
Provisão remuneração baseada em ações	-	7
Provisão para riscos trabalhistas, tributários e cíveis	2	5
Resultado na alienação de ativos imobilizado e intangível	6	15
Constituição (reversão) perdas com ativo imobilizado e intangível	5	8
Juros sobre empréstimos e financiamentos	49	183
Imposto de renda e contribuição social diferidos	41	37
<b>(Aumento) redução nos ativos operacionais:</b>	<b>(8.141)</b>	<b>2.538</b>
Impostos antecipados e a recuperar	(9)	(18)
Contas a receber	(8.084)	2.501
Outros ativos	(48)	54
<b>Aumento (redução) nos passivos operacionais:</b>	<b>6.831</b>	<b>(1.545)</b>
Contas a pagar	6.896	(1.612)
Impostos e contribuições a pagar	135	82
Outras obrigações	(43)	65
Impostos pagos (IR/CSLL)	(158)	(79)
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais</b>	<b>(660)</b>	<b>1.862</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de investimentos</b>		
Aplicações financeiras	(318)	1.028
Aquisição de imobilizado	(281)	(498)
Aquisição de intangível	(56)	(44)
Caixa líquido na aquisição de controladas	(9)	(42)
Alienação de ativo imobilizado	23	36
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de investimentos</b>	<b>(641)</b>	<b>480</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamentos</b>		
Captação de empréstimos e financiamentos	4.661	10.922
Pagamento de empréstimos e financiamentos	(3.461)	(13.134)
Pagamentos de arrendamentos		(8)
Pagamento de dividendos	(29)	(379)
Juros pagos sobre empréstimos e financiamentos	(24)	(225)
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento</b>	<b>1.147</b>	<b>(2.825)</b>
<b>Efeito de variação cambial sobre disponibilidades no exterior</b>	(10)	(4)
<b>Aumento (redução) de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(166)</b>	<b>(487)</b>
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	265	670
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	98	184
<b>Aumento (redução) de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(167)</b>	<b>(487)</b>

<b>BALANÇO PATRIMONIAL</b> (R\$ milhões)	<b>dez/21</b>	<b>set/22</b>
<b>ATIVO CIRCULANTE</b>		
Caixa e equivalentes de caixa	670	184
Aplicações financeiras	1.431	443
Contas a receber	54.579	52.076
Impostos antecipados e a recuperar	149	170
Estoques	41	40
Outros ativos	119	95
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>56.989</b>	<b>53.008</b>
<b>ATIVO NÃO CIRCULANTE</b>		
Imposto de renda e contribuição social diferidos	422	385
Outros ativos	82	65
Imobilizado	632	900
Direito de uso	26	25
Intangível	885	912
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>2.046</b>	<b>2.288</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>59.035</b>	<b>55.295</b>
<b>PASSIVO CIRCULANTE</b>		
Contas a pagar	51.610	50.025
Empréstimos e financiamentos	3.465	1.220
Passivo de arrendamento	10	9
Impostos e contribuições a pagar	31	49
Dividendos a pagar	298	1
Outras obrigações	214	274
<b>Total do passivo circulante</b>	<b>55.628</b>	<b>51.577</b>
<b>PASSIVO NÃO CIRCULANTE</b>		
Empréstimos e financiamentos	25	15
Passivo de arrendamento	17	17
Provisão para riscos trabalhistas, tributários e cíveis	15	20
Impostos e contribuições a pagar diferido	3	8
Outras obrigações	23	37
<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>83</b>	<b>98</b>
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>		
Capital social	1.422	1.422
Reserva de capital	405	405
Reserva de lucros	1.493	1.791
Participação de acionistas não controladores	4	2
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>3.324</b>	<b>3.620</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>59.035</b>	<b>55.295</b>