

## B2W DIGITAL ANUNCIA GERAÇÃO DE CAIXA DE R\$ 509 MILHÕES NO 4T17

*O Marketplace da B2W segue em rápido desenvolvimento e atingiu R\$ 1,8 bilhão de GMV no 4T17 (crescimento de 108,4%), com participação de 42,8% do GMV Total*

**Rio de Janeiro, 7 de março de 2018:** B2W Digital (B3: BTOW3), a maior e mais querida companhia digital da América Latina, anuncia hoje os resultados do 4º trimestre e ano de 2017.

PRINCIPAIS INDICADORES	4T17	4T16	Delta	2017	2016	Delta
GMV Total (R\$ MM)	4.201	4.436	-5,3%	12.838	12.458	3,1%
Marketplace (R\$ MM)	1.796	862	108,4%	4.533	2.179	108,0%
Marketplace (% do GMV Total)	42,8%	19,4%	+23,4 p.p.	35,3%	17,5%	+17,8 p.p.
# Sellers (Novos)	1.900	300	1.600	5.000	2.200	2.800
# Sellers (Base)	9.700	4.700	5.000	9.700	4.700	5.000
B2W Entrega (# Sellers)	4.900	-	N.A	4.900	-	N.A
B2W Entrega (% base de Sellers)	50,5%	-	N.A	50,5%	-	N.A
Mobile (% do Tráfego)	62,7%	51,3%	+11,4 p.p.	57,4%	49,4%	+8,0 p.p.

### MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Ao longo dos últimos 5 anos, a B2W investiu fortemente na sua Plataforma Digital, com o propósito maior de conectar pessoas, negócios, produtos e serviços. Este importante ciclo de investimentos fez parte do Plano Estratégico da Companhia para enfrentar os desafios estruturais e logísticos do país, criando a melhor experiência para o cliente.

A plataforma construída permitiu que a Companhia consolidasse a posição de liderança no e-commerce no Brasil (1P) e desenvolvesse uma operação de Marketplace (3P) de rápido crescimento. Da mesma forma que a nossa Plataforma Digital é atrativa para o Cliente, peça central da estratégia da Companhia, se torna também atrativa para parceiros estratégicos como fornecedores e sellers do Marketplace.

Em menos de 4 anos de operação, o Marketplace atingiu R\$ 4,5 bilhões em volume transacionado (2017) e continua crescendo de forma acelerada (+108,4% no 4T17 vs. 4T16). Este resultado reflete a proposta de valor que a B2W oferece aos seus sellers: tráfego qualificado, acesso às marcas mais queridas da internet no Brasil, serviço de atendimento ao cliente, diferentes tipos de soluções digitais, time comercial extremamente experiente e qualificado e, sobretudo, suporte em logística e distribuição. B2W investiu na construção de uma plataforma proprietária de logística e distribuição que permite aos Sellers terem o mesmo nível de serviço ao cliente oferecido pela Companhia no 1P.

O crescimento do 3P permitiu à B2W Digital acelerar a mudança do seu modelo de negócios, de e-commerce (Vendas Diretas/1P) para modelo híbrido de plataforma digital (combinação de Vendas Diretas/1P, Marketplace/3P e Serviços). O ano de 2017 marcou a migração acelerada de itens/linhas de produtos do 1P para o 3P (o Marketplace encerrou o ano com participação de mais de 35% do GMV Total).

Como resultado desse processo, a Companhia apresentou um avanço significativo na trajetória de geração de caixa, gerando R\$ 509 milhões no 4T17. No ano completo de 2017, o consumo de caixa reduziu significativamente (~R\$ 700 MM melhor vs 2016).

Concluído o ano de transição (2017), as iniciativas na Companhia para 2018 terão como foco acelerar o GMV Total, por meio do crescimento exponencial do Marketplace (deve representar mais de 50% do GMV Total no ano), seguir atraindo e desenvolvendo os melhores talentos, desenvolver novas frentes de negócios e continuar na trajetória da geração de caixa livre no curto prazo, importante movimento para tornar a B2W autossustentável.

### A Administração

## DESTAQUES 4T17

- **B2W Digital gerou R\$ 509,2 MM de caixa no 4T17.** No ano completo, o consumo de caixa reduziu R\$ 669,7 MM, saindo de R\$ 1.625,1 MM em 2016 para R\$ 955,4 MM em 2017.
- **B2W Marketplace registra venda recorde na Black Friday.** Os investimentos realizados na plataforma digital nos últimos anos refletiram, mais uma vez, na liderança de tráfego e de vendas durante o evento. Os Sellers puderam escalar seus negócios, vendendo em um único dia 20 vezes mais que um dia forte de venda. Na Black Friday, fomos a maior plataforma de Marketplace do Brasil e o 3P representou mais de 50% do GMV Total da B2W.
- **B2W Marketplace conectou mais de 1.900 novos sellers no 4T17.** Em 2017, foram adicionados 5.000 sellers, saindo de uma base de 4.700 em dez/16 para mais de 9.700 sellers em dez/17. O feedback dos sellers tem sido que eles vendem mais no B2W Marketplace quando comparado às outras plataformas disponíveis no mercado.
- **B2W Entrega conectou mais de 4.900 sellers em 2017,** representando mais de 50% da base de sellers do Marketplace. Em nov/17, a plataforma foi integrada ao programa de fidelidade (Prime), permitindo que os sellers disponibilizem seus itens para os clientes membros do programa.
- **B2W Digital realizou a expansão do Prime para o Shoptime em fev/18.** Por R\$ 79,90 ao ano, os clientes terão acesso a frete grátis e entregas rápidas. O Prime está disponível em 2.479 cidades, cobrindo toda a região Sul e Sudeste do Brasil e pode ser utilizado para compra de mais de 1 milhão de itens do 1P e do 3P. No Shoptime, os assinantes também poderão desenvolver e comprar produtos exclusivos e personalizados.
- **B2W Marketplace iniciou a operação de C2C (Customer to Customer),** que ampliará o sortimento dos sites de forma ilimitada e contribuirá para ampliar o tráfego dos sites e a base de clientes da B2W. O C2C iniciou em dez/17 com a venda de livros na Americanas.com e foi expandido para a categoria de games em fev/18.
- **BIT (B2W Inovação e Tecnologia) se torna referência em projetos disruptivos.** O Digital Lab da B2W desenvolveu projetos inovadores com as Universidades de Harvard, MIT e Stanford, resultando em artigos publicados junto à comunidade científica. As frentes desenvolvidas foram: **Otimização de Marketing** (em parceria com o Laboratório de Inteligência Artificial da Universidade de Stanford, do professor Andrew Ng, fundador do Google Brains e co-fundador do Coursera), **Precificação Dinâmica** (com o professor David Simchi-Levi do MIT), **Last Mile** (com o professor Matthias Winkenbach, Phd e diretor do MIT Megacity Logistics Lab) e **Inteligência Artificial** (criação do Marvin, plataforma open source de inteligência artificial e machine learning).

## INICIATIVAS ESTRATÉGICAS PARA ALAVANCAR A PLATAFORMA DIGITAL

- **Comercial e Marketing**
  - **Market Share:** Desde o início do plano de investimento, o market share da B2W expandiu em 7,8 p.p., passando de 19,9% no 1S12 para 27,7% no 4T17.
  - **Sortimento:** O número de itens (SKUs) ofertados nos sites totalizou 4,6 milhões ao final do 4T17, crescimento de 71% vs o 4T16, impulsionado pelo Marketplace.
  - **Prime:** No programa de fidelidade Prime, o cliente tem frete grátis com diferencial de serviço (tem entrega rápida quantas vezes quiser, recebe ofertas exclusivas e conta com atendimento dedicado).
    - A companhia expandiu a oferta do programa para todas as 2.479 cidades das regiões Sul e Sudeste do Brasil, anteriormente restrito às capitais Rio de Janeiro, São Paulo e Belo Horizonte. Em nov/17, a companhia lançou o Americanas Prime, programa de fidelidade da Americanas.com, permitindo que os clientes da marca já utilizassem o serviço durante a Black Friday. Ao longo do 4T17, a B2W Digital incluiu mais de mil sellers do Marketplace nos programas Submarino Prime e Americanas Prime, ampliando o sortimento anterior de 160 mil para mais 1 milhão de ofertas disponíveis aos assinantes. Para participar do Prime, os sellers devem estar integrados ao B2W Entrega, serviço de logística e distribuição da B2W, e possuir alto nível de serviço e avaliação pelos clientes. Em fev/18, o programa foi lançado também na marca Shoptime.
    - Os clientes Prime dobram a frequência de compras e gastam três vezes mais.

- **Evolução do Marketplace**

- **GMV Marketplace:** No 4T17, o Marketplace registrou crescimento de 108,4%, atingindo GMV de R\$ 1.796,5 milhões e com participação de 42,8% do GMV total.
- **Sellers:** No 4T17, o B2W Marketplace conectou mais de 1.900 novos sellers. Ao longo do ano, foram conectados mais de 5.000 novos sellers. O feedback dos sellers tem sido que eles vendem mais no B2W Marketplace quando comparado às outras plataformas disponíveis no mercado.
- **Sortimento:** B2W Marketplace atingiu 4,2 milhões de itens ao final do 4T17, crescimento de 92% em comparação ao mesmo período do ano anterior.
- **C2C:** Em dez/17, a Companhia lançou a venda de produtos usados entre pessoas físicas (C2C) na Americanas.com, ampliando o sortimento dos sites de forma ilimitada e contribuindo significativamente para o aumento do tráfego recorrente dos sites e da base de clientes da B2W.

- **Logística e Operações**

- **Unidade de Distribuição B2W (UND):** No 4T17, a participação da UND atingiu 97% do total de entregas realizadas pela Companhia nas vendas diretas/1P. Ao longo do trimestre, a Unidade de Distribuição passou a realizar as entregas de 14 novos clientes. A receita com clientes externos representou 45% do faturamento total no trimestre.
- **Menu de Frete:** A verticalização da logística e da distribuição permitiu a criação do Menu de Frete com 6 opções de entrega para todo o país: Same Day, Next Day, Rápida, Econômica, Agendada e Entrega em Loja. No 4T17, o número de entregas diárias da opção “Next Day” do Menu de Frete aumentou em 120% em relação ao 4T16.
- **B2W Entrega:** A plataforma que opera e controla as entregas do Marketplace, atingiu mais de 4.900 sellers ao final do 4T17, representado 50,5% da base total de sellers. No final do ano, a plataforma foi integrada ao programa de fidelidade Prime, permitindo que os sellers disponibilizem seus itens para os clientes membros do programa.
- **Last Mile:** Em out/17 foi realizada a apresentação de conclusão do projeto de “Last Mile” em parceria com o MIT para desenvolver malhas logísticas eficientes de entrega na última milha. A apresentação foi realizada no nosso *digital lab* de São Paulo (BIT-SP) e contou com a palestra sobre Desafios Logísticos Urbanos e as novas tendências mundiais de Supply Chain, do professor Matthias Winkenbach, Phd (diretor do MIT).

- **Mobile e Tecnologia**

- **Tráfego:** Ao longo do 4T17, o tráfego por dispositivos móveis representou mais da metade do total de visitas, atingindo 62,7%, um crescimento de 11,4 p.p. comparado com o 4T16.
- **Apps:** 3,8 milhões de downloads ao longo do 4T17, crescimento de 85% em comparação ao 4T16 e totalizando aproximadamente 18,2 milhões de downloads desde os seus lançamentos.
- **Inteligência Artificial:** Como resultado de 2 anos de pesquisa e desenvolvimento, a B2W criou o Marvin, um sistema de inteligência artificial (AI). No final de 2017, foi tomada a decisão de torna-lo um sistema de AI de código aberto para a comunidade global de desenvolvedores, permitindo que eles tenham uma plataforma robusta e inovadora para usar essa tecnologia e, por sua vez, acelerar o processo de conhecimento do Marvin. O Marvin é fundamental para aprimorar os sistemas da B2W de Last Mile, Buy Box, Pricing, Busca de Produtos (SEO), entre outros.

- **Serviços Digitais**

- **B2WAds:** A plataforma de anúncios nativos do B2W Marketplace conectou 375 novos sellers ao longo do 4T17, totalizando uma base de mais de 1.300 anunciantes. O B2WAds permite que os Sellers tenham maior visibilidade de seus produtos dentro dos sites da B2W e vendam mais.

- **BIT Services:** Oferece soluções completas de tecnologia para suportar as operações e o crescimento sustentável dos sellers do Marketplace e operações online de grandes marcas. No 4T17, as receitas de serviços referentes às soluções oferecidas pelas empresas de tecnologia da B2W cresceram 32%.
  - Sieve: Inteligência de Preços Online
  - Site Blindado: Segurança e Credibilidade Virtual
  - Infoprice: Inteligência de Preços Offline
  - Admatic: Marketing Digital
  - Skyhub: Integração do Marketplace

## • Serviços Financeiros

- **Promotora de Crédito:** Ao longo de 4T17, a joint-venture de cartões de crédito da B2W e Cetelem (Submarino Finance e Digital Finance) registrou um volume de R\$ 951,5 milhões em transações aprovadas. Ao longo de 2017, foram registrados um volume de R\$ 3,3 bilhões em transações aprovadas, representando um crescimento de 17% em comparação com 2016. No mesmo período, a carteira de recebíveis dessas operações foi de R\$ 1,25 bilhão, crescimento de 12% em comparação com 2016.
  - Em 31 de dezembro de 2017, essas operações registravam 2,6 milhões de cartões emitidos (1.685 mil no Submarino Finance e 949 mil na Digital Finance, que inclui as marcas Americanas.com, Shoptime e Sou Barato).
  - A operação da Promotora de Crédito é rentável para a B2W. O lucro líquido do 4T17 foi 3,5 vezes maior que o do 4T16, dobrando de tamanho em 2017 (vs 2016).
- **Cartão BNDES:** Disponível como meio de pagamento no site B2W Empresas (vendas corporativas), que passa a ser o primeiro site de comércio eletrônico a aceitar o Cartão. O cartão BNDES possui R\$ 55,6 bilhões em crédito pré-aprovado e transacionou R\$ 2,9 bilhões em 2017. Em fev/18, o sortimento disponível para compras com o cartão foi ampliado para aproximadamente 20.000 itens.

## • Atendimento ao Cliente

- As principais marcas da B2W Digital são consideradas referências em atendimento ao cliente, possuindo os mais altos níveis de avaliação do Reclame Aqui.
  - A nota média dada pelos clientes no Reclame Aqui para as marcas da B2W é de 7,0, enquanto as marcas dos principais concorrentes possuem uma nota média de 5,3.
  - 72% dos clientes que registraram reclamações no Reclame Aqui indicaram que pretendem voltar a comprar nas marcas da B2W, enquanto apenas 53% dos clientes indicaram que pretendem voltar a comprar nos sites dos concorrentes.
  - O índice médio de solução das marcas da B2W é de 87% no site Reclame Aqui, enquanto o índice médio dos concorrentes é de 77%.
  - Essas conquistas são resultado do compromisso da Companhia em otimizar a qualidade de serviço e atendimento oferecido aos seus clientes.

## • Talentos Digitais

- **Hackathon:** Como estímulo ao desenvolvimento de projetos tecnológicos empreendedores com potencial de criação de novos negócios, promovemos 3 edições do evento IronBIT, onde foram desenvolvidas importantes iniciativas através da prática do hackathon (maratona de programação). Ao todo foram mais de 200 inscritos, 40 projetos inovadores desenvolvidos.
- **Projeto sobre Meios de Pagamentos:** Em out/17 promovemos o Programa de Imersão da FGV-SP, onde 20 alunos de graduação de Administração passaram uma semana alocados no BIT SP junto com o Professor Adrian Cernev para desenvolver um projeto sobre quais produtos/serviços de meios de pagamento a B2W pode oferecer para os consumidores não bancarizados.
- **CLAV 2017 - Big Data & Applied Retail Analytics:** A B2W participou do Congresso Latino-Americano de Varejo (CLAV) que teve como objetivo promover a geração, o compartilhamento e a divulgação de conhecimento no Varejo. Durante o evento, que tinha como objetivo, integrar a abordagem acadêmica à relevância profissional e teve como tema "Big Data & Applied Retail Analytics, apresentamos nossas iniciativas e o Marvin, nossa plataforma Open Source de inteligência artificial.

## • Governança e Sustentabilidade Empresarial

- **ISE:** Pelo quarto ano consecutivo, conquistamos a carteira de empresas do Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) 2018 da B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão
- **BVSA:** A B2W manteve a parceria com a Bolsa de Valores Socioambiental da B3 (BVSA), apoiando mais um projeto em abril de 2017. Entre 2015 e 2017, a Companhia apoiou 11 projetos com base nos Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU.
- **Transparência:** A B2W está entre as empresas mais transparentes do Brasil pela qualidade das demonstrações financeiras, sendo uma das vencedoras do “Troféu Transparência” no 21º Prêmio ANEFAC (Associação Nacional dos Executivos de Finanças).
- **Comunicação com o Mercado:** Refletindo a busca pela eficiência na comunicação com o mercado e nas boas práticas de Relacionamento com os Investidores, a B2W foi selecionada em duas categorias do ranking Latin America Executive Team 2017, promovido pela Revista Institutional Investor. A Companhia ficou entre as 3 melhores empresas nas categorias “Best IR By Team Small Cap” (Consumer/Retailing) e “Best IR Professionals Small Cap” (Consumer/Retailing).
- **Instituto Ethos:** A B2W aderiu em 2017 ao Instituto Ethos, organização da sociedade civil dedicada a mobilizar, sensibilizar e auxiliar empresas a gerir seus negócios de forma socialmente responsável, tornando-as parceiras na construção de uma sociedade justa e sustentável.

## DESTAQUES FINANCEIROS

As informações contábeis que servem de base para os comentários abaixo referem-se ao 4T17 e ano de 2017, e estão de acordo com os padrões internacionais de relatório financeiro (IFRS), com as normas expedidas pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM), bem como pelo regulamento de listagem do Novo Mercado e em reais (R\$). As definições para as métricas ajustadas se encontram no Anexo III e no Anexo V.

- **GMV Total:** No 4T17, o GMV foi de R\$ 4.200,9 milhões, comparado com os R\$ 4.436,0 milhões registrados no 4T16. Em 2017, o GMV foi de R\$ 12.838,5 milhões, comparado com os R\$ 12.457,7 milhões registrados em 2016, representando um crescimento de 3,1%.

O Marketplace da B2W segue em rápido desenvolvimento e atingiu R\$ 1.796 milhões de GMV no 4T17 (crescimento de 108,4%), com participação de 42,8% do GMV Total. Em 2017, o Marketplace atingiu R\$ 4.533 de GMV (crescimento de 108,0%), representando 35,3% do GMV Total.

- **Receita Bruta:** No 4T17, a receita bruta totalizou R\$ 2.580,4 milhões, comparado com os R\$ 3.666,3 milhões registrados no 4T16. Em 2017, a receita bruta totalizou R\$ 8.763,6 milhões, comparado com os R\$ 10.520,4 milhões registrados em 2016.
- **Receita Líquida:** No 4T17, a receita líquida totalizou R\$ 2.106,1 milhões, comparado com os R\$ 3.024,7 milhões registrados no 4T16. Em 2017, a receita líquida totalizou R\$ 7.120,8 milhões, comparado com os R\$ 8.601,3 milhões registrados em 2016.
- **Lucro Bruto Ajustado:** No 4T17, o lucro bruto ajustado totalizou R\$ 582,8 milhões, comparado com os R\$ 715,7 milhões registrados no 4T16. A margem bruta ajustada expandiu 4,0 p.p., passando de 23,7% no 4T16 para 27,7% no 4T17.

Em 2017, lucro bruto ajustado totalizou R\$ 1.769,3 milhões, comparado com os R\$ 2.077,2 milhões registrados em 2016.

- **Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas (SG&A) Ajustadas:** No 4T17, as despesas ajustadas totalizaram R\$ 367,8 milhões, representando uma redução de R\$ 86,8 milhões (-19,1%) vs os R\$ 454,6 milhões registrados no 4T16. No 4T17, as despesas SG&A representaram 8,8% do GMV Total, uma redução de 1,4 p.p. em comparação com o 4T16, quando as despesas representaram 10,2% do GMV Total.

Em 2017, as despesas ajustadas totalizaram R\$ 1.149,2 milhões, representando uma redução de R\$ 239,8 milhões (-17,3%) vs os R\$ 1.389,0 registrados em 2016. No ano de 2017, as despesas SG&A representaram 9,0% do GMV Total, uma redução de 2,2 p.p. em comparação com a 2016, quando as despesas representaram 11,2% do GMV Total.

- **EBITDA Ajustado:** No 4T17, o EBITDA Ajustado atingiu R\$ 214,9 milhões, comparado com os R\$ 261,1 milhões registrados no 4T16. A margem EBITDA Ajustada saiu de 8,6% no 4T16 para 10,2% no 4T17, um aumento de 1,6 p.p.

Em 2017, o EBITDA Ajustado atingiu R\$ 620,1 milhões, comparado com os R\$ 688,2 milhões registrados em 2016. Nesse período, a margem EBITDA Ajustada aumentou em 0,7 p.p., saindo de 8,0% em 2016 para 8,7% em 2017.

- **Resultado Financeiro Líquido:** No 4T17, o resultado financeiro líquido foi de R\$ -173,6 milhões, representando uma redução de 46,4% em relação aos R\$ -324,1 milhões registrados no 4T16.

Em 2017, o resultado financeiro líquido foi de R\$ -868,5 milhões, representando uma variação de -19,9% em relação aos R\$ -1.084,3 milhões registrados em 2016.

- **Resultado Líquido:** No 4T17, o resultado líquido foi de R\$ -34,9 milhões, representando uma redução de 65,9% em relação aos R\$ -102,3 milhões registrados no 4T16.

Em 2017, o resultado líquido foi de R\$ -411,4 milhões, comparado com os R\$ -485,9 milhões obtidos em 2016.

- **Gestão de Caixa:**

- **Geração de Caixa:** No 4T17, a Companhia gerou R\$ 509 milhões de caixa. Como forma de capturar todos os efeitos, a geração/consumo de caixa é medida pela variação da dívida líquida em relação ao trimestre anterior, sempre desconsiderando eventuais recursos de operações de aumento de capital.

Dessa forma, em 31/12/2017, a Dívida Líquida da Companhia totalizou R\$ 1.466,2 MM, uma redução de R\$ 509,2 MM vs a dívida líquida de R\$ 1.975,4 MM registrada em 30/09/2017. No ano completo, o consumo de caixa reduziu R\$ 669,7 MM, saindo de R\$ 1.625,1 MM em 2016 para R\$ 955,4 MM em 2017 (Dívida Líquida saiu de R\$ 1.720,8 MM em 2016 para R\$ 1.466,2 MM em 2017 – desconsiderando o montante de R\$ 1.210 MM do aumento de capital – a dívida líquida aumentou em R\$ 955,4 MM).

- **Capital de Giro:** Melhorou 4 dias (4T17 vs. 4T16), principalmente em função da forte aceleração do 3P (Marketplace).

Importante lembrar que o Marketplace (cujas transações em cartão de crédito são aprovadas na plataforma da B2W e compõem o saldo bruto de recebíveis) não demanda Capital de Giro (a B2W figura como intermediária e recebe uma comissão sobre as vendas realizadas).

- **CAPEX:** A B2W utiliza sua geração de caixa priorizando investimentos que apresentem os melhores retornos para os acionistas. Assim sendo, no ano de 2017, os investimentos consolidados no imobilizado e no intangível (desenvolvimento de websites e sistemas) totalizaram R\$ 379,9 milhões (redução de 17,6% vs os R\$ 459,9 milhões de 2016), representando 3,0% do GMV total (redução de 0,7 p.p. vs os 3,7% de 2016). Dessa forma, o EBITDA Ajustado de 2017 cobriu 163% do CAPEX do período, comparado com um índice de cobertura de 149% em 2016.
- **Endividamento:** O caixa da B2W, excluindo os efeitos do FIDC, em 31/12/2017 totalizou R\$ 4.559,6 milhões, cobrindo 3,4 vezes o endividamento de curto prazo da Companhia, que totalizou R\$ 1.347,7 milhões. O nível de alavancagem (definido como Dívida Líquida / EBITDA Ajustado LTM) foi de 2,4x em 31/12/2017 comparado com 3,0x em 30/09/2017.

- **Aumento de Capital**

- Em 9 de março de 2017, foi realizada Reunião do Conselho de Administração com o objetivo de aprovar a proposta de aumento do capital social da Companhia, posteriormente submetida à aprovação da Assembleia Geral Extraordinária, no valor de R\$ 1.210.000.000,00 (um bilhão, duzentos e dez milhões de reais), mediante a emissão privada de 110.000.000 novas ações ordinárias, nominativas e sem valor nominal, pelo preço de emissão de R\$ 11,00 (onze reais) por ação.
- O Aumento de Capital foi aprovado por maioria em Assembleia Geral Extraordinária realizada no dia 25 de março de 2017. Dessa forma, os acionistas tiveram do dia 27 de março de 2017 ao dia 25 de abril de 2017 o direito de exercer a preferência na subscrição das novas ações emitidas, na proporção de suas participações no capital da Companhia no fechamento do pregão do dia 24 de março de 2017.

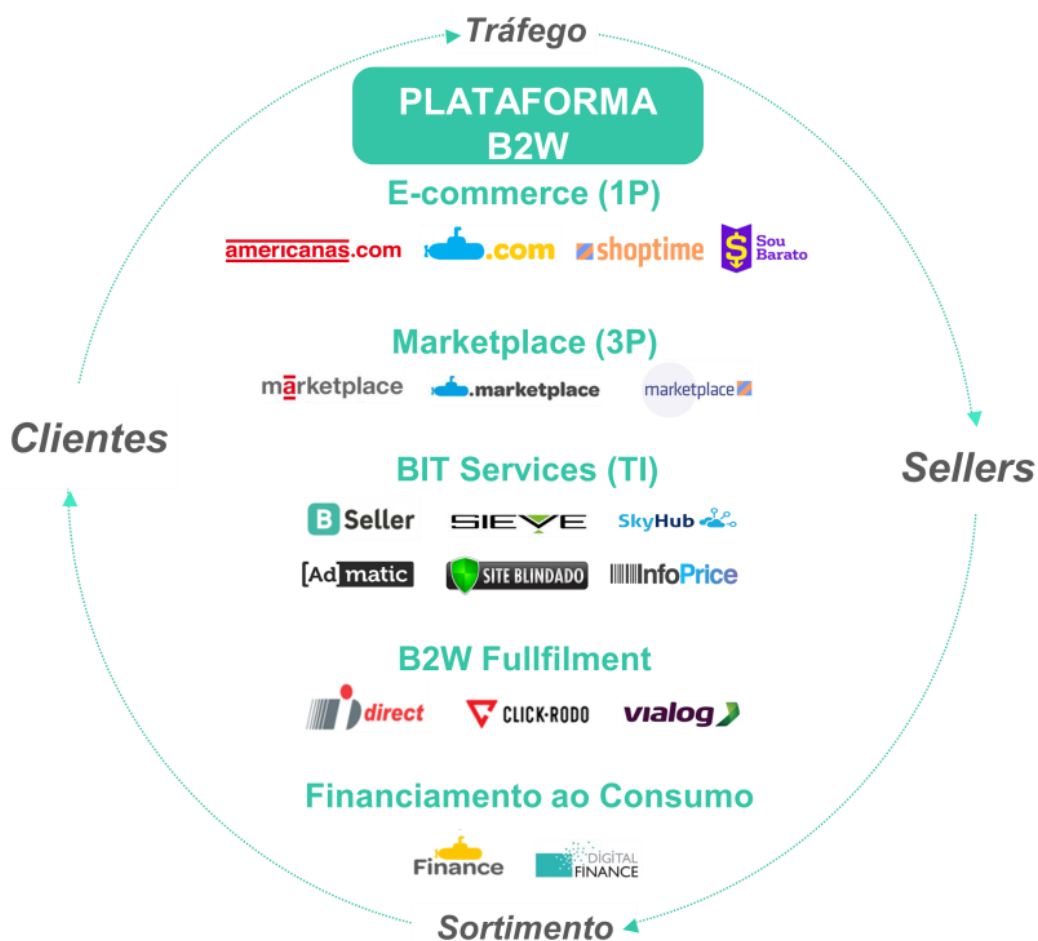
- O Aumento de Capital teve por objetivo reforçar o caixa e melhorar a estrutura de capital da Companhia. O Aumento de Capital permitirá que a Companhia siga investindo na sua plataforma digital e acelere o crescimento do Marketplace.
- O Aumento de Capital contou com a adesão de praticamente 100% dos acionistas da Companhia. Lojas Americanas entrou com R\$ 752 milhões no dia 27 de março de 2017 (equivalentes a sua participação de 62,16%) e os acionistas minoritários aderiram na sua totalidade com os demais R\$ 458 milhões entre o final de abril e início de maio de 2017.

## ANEXO I: SOBRE B2W DIGITAL

A B2W Digital é líder na América Latina e tem como propósito **CONECTAR PESSOAS, NEGÓCIOS, PRODUTOS E SERVIÇOS EM UMA PLATAFORMA DIGITAL.**

A Companhia possui as maiores e mais queridas marcas da internet (Americanas.com, Submarino, Shoptime e Sou Barato) e uma operação de Marketplace em rápido crescimento. A plataforma construída ao longo dos últimos anos permite que a B2W também ofereça serviços de tecnologia, logística, distribuição, atendimento ao cliente e financiamento ao consumo.

### PLATAFORMA DIGITAL E CICLO VIRTUOSO DA B2W:



## ANEXO II: DEMONSTRATIVOS DE RESULTADO

### EXCLUINDO OS EFEITOS DA CONSOLIDAÇÃO DAS TRANSPORTADORAS DA B2W DIGITAL

B2W - Companhia Digital	Consolidado			Consolidado		
	Períodos findos em 31 de Dezembro			Períodos findos em 31 de Dezembro		
(em milhões de reais)	4T17	4T16	Variação	2017	2016	Variação
<b>Gross Merchandise Volume (GMV)</b>	<b>4.200,9</b>	<b>4.436,0</b>	<b>-5,3%</b>	<b>12.838,5</b>	<b>12.457,7</b>	<b>3,1%</b>
<b>Receita Bruta de Vendas e Serviços</b>	<b>2.580,4</b>	<b>3.666,3</b>	<b>-29,6%</b>	<b>8.763,6</b>	<b>10.520,4</b>	<b>-16,7%</b>
Impostos sobre vendas e serviços	(474,3)	(641,6)	-26,1%	(1.642,8)	(1.919,1)	-14,4%
<b>Receita Líquida de Vendas e Serviços</b>	<b>2.106,1</b>	<b>3.024,7</b>	<b>-30,4%</b>	<b>7.120,8</b>	<b>8.601,3</b>	<b>-17,2%</b>
Custo das mercadorias vendidas e serviços prestados	(1.523,3)	(2.309,0)	-34,0%	(5.351,5)	(6.524,1)	-18,0%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>582,8</b>	<b>715,7</b>	<b>-18,6%</b>	<b>1.769,3</b>	<b>2.077,2</b>	<b>-14,8%</b>
<i>Margem Bruta (% RL)</i>	27,7%	23,7%	4,0 p.p.	24,8%	24,1%	0,7 p.p.
<b>Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>(443,0)</b>	<b>(531,6)</b>	<b>-16,7%</b>	<b>(1.481,7)</b>	<b>(1.680,8)</b>	<b>-11,8%</b>
Com vendas	(311,8)	(428,2)	-27,2%	(1.044,7)	(1.308,1)	-20,1%
Gerais e administrativas	(56,0)	(26,4)	112,1%	(104,5)	(80,9)	29,2%
Depreciação e amortização	(75,2)	(77,0)	-2,3%	(332,5)	(291,8)	13,9%
<b>Resultado Operacional antes do Resultado Financeiro e da Equivalência Patrimonial</b>	<b>139,7</b>	<b>184,1</b>	<b>-24,1%</b>	<b>287,6</b>	<b>396,4</b>	<b>-27,4%</b>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(173,6)</b>	<b>(324,1)</b>	<b>-46,4%</b>	<b>(868,5)</b>	<b>(1.084,3)</b>	<b>-19,9%</b>
Receitas financeiras	107,5	138,7	-22,5%	501,0	481,1	4,1%
Despesas financeiras	(281,1)	(462,8)	-39,3%	(1.369,5)	(1.565,4)	-12,5%
Participação de acionista não controlador	0,1	-	-	0,3	-	-
Outras receitas (despesas) operacionais*	(18,7)	(10,1)	85,1%	(39,7)	(35,3)	12,5%
Imposto de renda e contribuição social	17,7	47,8	-63,0%	208,9	237,3	-12,0%
<b>Resultado Líquido</b>	<b>(34,9)</b>	<b>(102,3)</b>	<b>-65,9%</b>	<b>(411,4)</b>	<b>(485,9)</b>	<b>-15,3%</b>
<i>Margem Líquida (% RL)</i>	-1,7%	-3,4%	1,7 p.p.	-5,8%	-5,6%	-0,2 p.p.
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>214,9</b>	<b>261,1</b>	<b>-17,7%</b>	<b>620,1</b>	<b>688,2</b>	<b>-9,9%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustada (% RL)</i>	10,2%	8,6%	1,6 p.p.	8,7%	8,0%	0,7 p.p.

\* Na antiga norma contábil, chamado de "resultado não operacional".

Efeitos da consolidação das transportadoras subsidiárias da B2W Digital.

### SEM EXCLUIR OS EFEITOS DA CONSOLIDAÇÃO DAS TRANSPORTADORAS DA B2W DIGITAL

B2W - Companhia Digital	Consolidado			Consolidado		
	Períodos findos em 31 de Dezembro			Períodos findos em 31 de Dezembro		
(em milhões de reais)	4T17	4T16	Variação	2017	2016	Variação
<b>Gross Merchandise Volume (GMV)</b>	<b>4.200,9</b>	<b>4.436,0</b>	<b>-5,3%</b>	<b>12.838,5</b>	<b>12.457,7</b>	<b>3,1%</b>
<b>Receita Bruta de Vendas e Serviços</b>	<b>2.580,4</b>	<b>3.666,3</b>	<b>-29,6%</b>	<b>8.763,6</b>	<b>10.520,4</b>	<b>-16,7%</b>
Impostos sobre vendas e serviços	(474,3)	(641,6)	-26,1%	(1.642,8)	(1.919,1)	-14,4%
<b>Receita Líquida de Vendas e Serviços</b>	<b>2.106,1</b>	<b>3.024,7</b>	<b>-30,4%</b>	<b>7.120,8</b>	<b>8.601,3</b>	<b>-17,2%</b>
Custo das mercadorias vendidas e serviços prestados	(1.593,6)	(2.438,7)	-34,7%	(5.554,9)	(6.889,2)	-19,4%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>512,6</b>	<b>586,0</b>	<b>-12,5%</b>	<b>1.565,9</b>	<b>1.712,1</b>	<b>-8,5%</b>
<i>Margem Bruta (% RL)</i>	24,3%	19,4%	4,9 p.p.	22,0%	19,9%	2,1 p.p.
<b>Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>(372,8)</b>	<b>(401,9)</b>	<b>-7,2%</b>	<b>(1.278,3)</b>	<b>(1.315,7)</b>	<b>-2,8%</b>
Com vendas	(241,6)	(298,5)	-19,1%	(841,3)	(943,0)	-10,8%
Gerais e administrativas	(56,0)	(26,4)	112,1%	(104,5)	(80,9)	29,2%
Depreciação e amortização	(75,2)	(77,0)	-2,3%	(332,5)	(291,8)	13,9%
<b>Resultado Operacional antes do Resultado Financeiro e da Equivalência Patrimonial</b>	<b>139,7</b>	<b>184,1</b>	<b>-24,1%</b>	<b>287,6</b>	<b>396,4</b>	<b>-27,4%</b>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(173,6)</b>	<b>(324,1)</b>	<b>-46,4%</b>	<b>(868,5)</b>	<b>(1.084,3)</b>	<b>-19,9%</b>
Receitas financeiras	107,5	138,7	-22,5%	501,0	481,1	4,1%
Despesas financeiras	(281,1)	(462,8)	-39,3%	(1.369,5)	(1.565,4)	-12,5%
Participação de acionista não controlador	0,1	-	-	0,3	-	-
Outras receitas (despesas) operacionais*	(18,7)	(10,1)	85,1%	(39,7)	(35,3)	12,5%
Imposto de renda e contribuição social	17,7	47,8	-63,0%	208,9	237,3	-12,0%
<b>Resultado Líquido</b>	<b>(34,9)</b>	<b>(102,3)</b>	<b>-65,9%</b>	<b>(411,4)</b>	<b>(485,9)</b>	<b>-15,3%</b>
<i>Margem Líquida (% RL)</i>	-1,7%	-3,4%	1,7 p.p.	-5,8%	-5,6%	-0,2 p.p.
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>214,9</b>	<b>261,1</b>	<b>-17,7%</b>	<b>620,1</b>	<b>688,2</b>	<b>-9,9%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustada (% RL)</i>	10,2%	8,6%	1,6 p.p.	8,7%	8,0%	0,7 p.p.

\* Na antiga norma contábil, chamado de "resultado não operacional".

## BALANÇO PATRIMONIAL

B2W - Companhia Digital Balanço Patrimonial (em milhões de reais)	<u>Consolidado</u>	
	<u>31/12/2017</u>	<u>30/09/2017</u>
<b><u>ATIVO</u></b>		
<b>CIRCULANTE</b>		
Caixa e bancos	1.469,5	1.422,2
Títulos e valores imobiliários	2.987,2	2.093,9
Contas a receber de clientes	414,7	448,5
Estoques	1.207,3	1.051,0
Impostos a recuperar	397,8	309,3
Despesas antecipadas e outros	483,0	533,5
<b>Total do Ativo Circulante</b>	<b>6.959,5</b>	<b>5.858,4</b>
<b>NÃO CIRCULANTE</b>		
Imposto de renda e contribuição social diferidos	953,7	928,7
Impostos a recuperar	1.142,2	1.136,4
Depósitos judiciais e outros créditos a receber	110,7	103,8
Imobilizado	469,8	483,9
Intangível	2.987,2	2.915,2
<b>Total do Ativo Não Circulante</b>	<b>5.663,6</b>	<b>5.568,0</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>12.623,1</b>	<b>11.426,4</b>
<b><u>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</u></b>		
<b>CIRCULANTE</b>		
Fornecedores	1.766,6	909,2
Empréstimos e financiamentos	1.563,7	1.377,2
Debêntures	0,3	21,1
Salários, provisões e contribuições sociais	52,3	66,6
Tributos a recolher	51,2	27,3
Imposto de renda e contribuição social	5,9	12,2
Outras obrigações	257,4	189,3
<b>Total do Passivo Circulante</b>	<b>3.697,4</b>	<b>2.602,9</b>
<b>PASSIVO NÃO CIRCULANTE</b>		
Exigível a longo prazo:		
Empréstimos e financiamentos	4.478,1	4.260,1
Debêntures	200,0	200,0
Partes relacionadas	126,9	208,6
Provisões para contingências e outras obrigações	215,0	220,7
<b>Total do Passivo Não Circulante</b>	<b>5.020,0</b>	<b>4.889,4</b>
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>		
Capital social	5.709,1	5.707,3
Reservas de capital	52,3	47,6
Ajuste de avaliação patrimonial	(0,9)	(1,0)
Lucros (prejuízos) acumulados	(1.854,6)	(1.819,7)
Participação de não controladores	(0,2)	(0,2)
<b>Total do Patrimônio Líquido</b>	<b>3.905,7</b>	<b>3.934,1</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>12.623,1</b>	<b>11.426,4</b>

## FLUXO DE CAIXA

<b>B2W - Companhia Digital</b>			
<b>Demonstrativo de Fluxo de Caixa</b>			
<b>(em milhões de reais)</b>			
	<b>Consolidado</b>		
<b>Atividades Operacionais</b>	<b>31/12/2017</b>	<b>31/12/2016</b>	<b>Varição</b>
<b>Resultado Líquido do Período</b>	<b>(411,8)</b>	<b>(485,9)</b>	<b>(74,1)</b>
<b>Ajustes ao Resultado Líquido:</b>			
Depreciações e amortizações	335,4	291,8	(43,6)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(230,9)	(247,0)	(16,1)
Juros, variações monetárias e cambiais	232,6	546,1	313,5
Outros	(16,3)	22,0	38,3
<b>Resultado Líquido Ajustado</b>	<b>(91,0)</b>	<b>127,0</b>	<b>218,0</b>
<b>Variações de Capital de Giro:</b>			
Contas a receber	518,0	408,9	(109,1)
Estoques	333,8	(134,1)	(467,9)
Fornecedores	(519,5)	(370,6)	148,9
<b>Variações em Capital de Giro:</b>	<b>332,3</b>	<b>(95,8)</b>	<b>(428,1)</b>
<b>Variações em Ativos:</b>			
Despesas antecipadas	15,8	(6,1)	(21,9)
Depósitos judiciais	(19,5)	1,5	21,0
Impostos a recuperar	(31,2)	(432,6)	(401,4)
Demais contas a receber (circulante e não circulante)	(200,7)	(125,6)	75,1
<b>Variações em Ativos:</b>	<b>(235,6)</b>	<b>(562,8)</b>	<b>(327,2)</b>
<b>Variações em Passivos:</b>			
Salários e encargos sociais	(13,0)	(4,7)	8,3
Tributos a recolher (circulante e não circulante)	(15,0)	17,6	32,6
Outras obrigações (circulante e não circulante)	(63,3)	(27,1)	36,2
Contas a receber/pagar empresas ligadas	45,1	76,2	31,1
<b>Variações em Passivos:</b>	<b>(46,2)</b>	<b>62,0</b>	<b>108,2</b>
<b>Liquidação de juros sobre empréstimos e debêntur</b>	<b>(399,8)</b>	<b>(311,8)</b>	<b>88,0</b>
<b>Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos</b>	<b>(2,2)</b>	<b>(3,5)</b>	<b>(1,3)</b>
<b>Fluxo de Caixa de Atividades Operacionais</b>	<b>(442,5)</b>	<b>(784,9)</b>	<b>(342,4)</b>
<b>Atividades de Investimento</b>			
Títulos e valores mobiliários	(1.244,7)	496,3	1.741,0
Imobilizado	(3,9)	(29,9)	(26,0)
Intangível	(376,0)	(430,9)	(54,9)
Valor pago pelas aquisições de controladas	(42,1)	(67,4)	(25,3)
<b>Fluxo de Caixa de Atividades de Investimento</b>	<b>(1.666,7)</b>	<b>(31,9)</b>	<b>1.634,8</b>
<b>Atividades de Financiamento</b>			
Captações	2.681,4	408,9	(2.272,5)
Pagamentos	(538,4)	(544,4)	(6,0)
Aumento de capital em dinheiro	1.211,4	847,1	(364,3)
Adiantamento para futuro aumento de capital	-	-	-
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento</b>	<b>3.354,4</b>	<b>711,6</b>	<b>(2.642,8)</b>
Acréscimo (redução) líquido em disponibilidades	1.245,3	(105,2)	(1.350,5)
<b>Caixa e Bancos no início do período</b>	<b>224,2</b>	<b>329,4</b>	<b>105,2</b>
<b>Caixa e Bancos no final do período</b>	<b>1.469,5</b>	<b>224,2</b>	<b>(1.245,3)</b>

### ANEXO III: NOTA SOBRE O DEMONSTRATIVO DE RESULTADO

#### Efeitos na consolidação das transportadoras subsidiárias da B2W Digital

A Click-Rodo e a Direct (subsidiárias da B2W Digital) prestam serviços de distribuição de mercadorias para a Companhia, gerando um efeito de eliminação na receita bruta e nas despesas com vendas, gerais e administrativas (despesa de distribuição) consolidadas, conforme norma contábil vigente.

O lucro bruto consolidado é reduzido na proporção do efeito positivo observado nas despesas com vendas, gerais e administrativas, mas sem efeito no EBITDA Ajustado e na Margem EBITDA Ajustada.

#### EBITDA Ajustado

A Comissão de Valores Mobiliários (CVM) editou no dia 04/10/2012 a Instrução 527/12, que dispõe sobre a divulgação voluntária de informações de natureza não contábil, como o EBITDA. O objetivo da Instrução é o de uniformizar a divulgação desse dado a fim de melhorar o nível de compreensão dessas informações e torná-las comparáveis entre as companhias abertas.

Visando manter a consistência e a comparabilidade com os períodos anteriores, apresentamos a seguir a conciliação do EBITDA.

No 4T17, o EBITDA Ajustado foi de R\$ 214,9 milhões. Incluindo as outras receitas e despesas operacionais, o EBITDA, conforme instrução CVM 527/12, seria de R\$ 196,2 milhões no 4T17, representando 9,3% da RL.

## ANEXO IV: ENDIVIDAMENTO

	Incluindo Efeitos do FIDC		Excluindo Efeitos do FIDC	
	31/12/2017	30/09/2017	31/12/2017	30/09/2017
<b>Endividamento Consolidado - R\$ MM</b>				
Empréstimos e Financiamentos de Curto Prazo	1.563,7	1.377,2	1.347,4	1.071,3
Debêntures de Curto Prazo	0,3	21,1	0,3	21,1
<b>Endividamento de Curto Prazo</b>	<b>1.564,0</b>	<b>1.398,3</b>	<b>1.347,7</b>	<b>1.092,4</b>
Empréstimos e Financiamentos de Longo Prazo	4.478,1	4.260,1	4.478,1	4.260,1
Debêntures de Longo Prazo	200,0	200,0	200,0	200,0
<b>Endividamento de Longo Prazo</b>	<b>4.678,1</b>	<b>4.460,1</b>	<b>4.678,1</b>	<b>4.460,1</b>
<b>Endividamento Bruto (1)</b>	<b>6.242,1</b>	<b>5.858,4</b>	<b>6.025,8</b>	<b>5.552,5</b>
Disponibilidades	4.456,8	3.516,2	4.456,8	3.516,2
Contas a Receber de Cartão de Crédito Líquido de Antecipação	319,1	366,8	102,8	60,8
<b>Disponibilidades Totais (2)</b>	<b>4.775,9</b>	<b>3.883,0</b>	<b>4.559,6</b>	<b>3.577,0</b>
<b>Dívida (Caixa) Líquida (2) - (1)</b>	<b>1.466,2</b>	<b>1.975,4</b>	<b>1.466,2</b>	<b>1.975,4</b>
<b>Dívida (Caixa) Líquida / EBITDA Ajustado (últimos 12 meses)</b>	<b>2,4</b>	<b>3,0</b>	<b>2,4</b>	<b>3,0</b>
<b>Prazo Médio de Vencimento da Dívida (dias)</b>	<b>764</b>	<b>737</b>	<b>791</b>	<b>786</b>

O contas a receber de clientes é composto, principalmente, por recebíveis de cartão de crédito, líquidos do valor descontado, que possuem liquidez imediata e podem ser considerados como caixa. A composição do contas a receber da B2W está demonstrada na tabela a seguir:

	Incluindo Efeitos do FIDC		Excluindo Efeitos do FIDC	
	31/12/2017	30/09/2017	31/12/2017	30/09/2017
<b>Conciliação Contas a Receber Consolidado - R\$ MM</b>				
Recebíveis de Cartões de Crédito Bruto	3.169,7	2.495,7	3.169,7	2.495,7
Desconto de Recebíveis	(2.850,6)	(2.129,0)	(3.066,9)	(2.434,9)
<b>Contas a Receber de Cartão de Crédito Líquido de Antecipação</b>	<b>319,1</b>	<b>366,8</b>	<b>102,8</b>	<b>60,8</b>
Ajuste a Valor Presente	(1,4)	(1,1)	(1,4)	(1,1)
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(34,3)	(25,1)	(34,3)	(25,1)
Outras Contas a Receber	131,4	107,9	131,4	107,9
<b>Contas a Receber Líquido Consolidado</b>	<b>414,8</b>	<b>448,5</b>	<b>198,5</b>	<b>142,6</b>

## ANEXO V: DEFINIÇÕES

- **Capital de Giro:** Calculado como a soma de dias de contas a receber de clientes (usando GMV como base) e dias de estoque, menos os dias de fornecedores, considerando GMV e CMV nos últimos 12 meses.
- **Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas (SG&A) Ajustadas:** SG&A excluindo os efeitos da consolidação das transportadoras subsidiárias da B2W Digital.
- **Dívida (Caixa) Líquida:** Calculada como a soma de endividamento de curto prazo e longo prazo, menos disponibilidades e contas a receber de cartão de crédito líquido de antecipação.
- **EBITDA Ajustado (LAJIDA):** Lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização e excluindo outras receitas/despesas operacionais e equivalência patrimonial.
- **GMV (Gross Merchandise Volume):** Vendas de mercadorias próprias, vendas realizadas no Marketplace e outras receitas (excluindo a comissão das vendas do Marketplace), após devoluções e incluindo impostos.
- **Lucro Bruto Ajustado:** Lucro bruto excluindo os efeitos da consolidação das transportadoras subsidiárias da B2W Digital.
- **Market Share:** Total de vendas nos sites da B2W, incluindo as vendas de Marketplace, dividido pelas vendas totais do mercado (fonte: e-Bit).
- **Novos Clientes:** Aumento na base de clientes ativos nos últimos 12 meses.
- **Participação Marketplace:** Vendas do Marketplace sobre o GMV consolidado total.

## INFORMAÇÕES SOBRE WEBCAST E CONFERENCE CALL

Teleconferência com tradução simultânea para o inglês seguida de sessão bilíngue de perguntas e respostas.

**B2W**  
DIGITAL

### Eventos 4T17

#### Divulgação de Resultados

07 de março de 2018 (quarta-feira)  
após fechamento da Bolsa

#### Teleconferência com Webcast

(em português - tradução simultânea para inglês)

08 de março de 2018 (quinta-feira)  
12:00h (Horário de Brasília)  
Acesso: +55 (11) 3193-1001  
ou +55 (11) 2820-4001  
Código: B2W  
Link para Webcast:

[www.b2wdigital.com/  
webcast4T17](http://www.b2wdigital.com/webcast4T17)

Replay: Até 14 de março de 2018  
Acesso: +55 (11) 3193-1012  
ou +55 (11) 2820-4012  
Código: 2337829#

Palestrante:  
Fábio Abrate - CFO e DRI

Equipe de Relações  
com Investidores  
ri@b2wdigital.com  
+55 (21) 2206-6000

### 4Q17 Events

#### Earnings Release

March 07th, 2018 (Wednesday)  
after Bovespa's trading hours

#### Conference Call and Webcast

(in Portuguese - simultaneous translation into English)

March 08th, 2018 (Thursday)  
10:00 a.m. (Eastern Time)  
Connection: +1 646 828-8246  
ou +1 786 924-6977  
Code: B2W  
Link to Webcast:

[www.b2wdigital.com/  
webcast4Q17](http://www.b2wdigital.com/webcast4Q17)

Replay: Until March 14th, 2018  
Access: +55 (11) 3193-1012  
or +55 (11) 2820-4012  
Code: 1252017#

Speaker:  
Fábio Abrate - CFO and IRO

Investor Relations Team  
ri@b2wdigital.com  
+55 (21) 2206-6000

**BM&FBOVESPA**  
A Nova Bolsa

**CVM**

**BTOW3  
NOVO  
MERCADO**  
BM&FBOVESPA

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

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

Índice de Consumo **ICON**

**MSCI**

Índice de  
Sustentabilidade  
Empresarial **ISE**